CHƯƠNG 4
THUẾ QUAN – MỘT CÔNG CỤ HẠN CHẾ THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ

Chương này giới thiệu về thuế quan (Tariff), một công cụ được sử dụng để hạn chế thương mại quốc tế và phân tích tác động của thuế quan tới nước có liên quan. Thực tế cho thấy các chính phủ các quốc gia thực sự không tôn trọng tự do thương mại, mặc dù buôn bán tự do là hình thức buôn bán hiệu quả và hợp lý nhất đối với người tiêu dùng. Các nhà hoạch định chính sách đã tạo ra những công cụ khác nhau để hạn chế sự tự do di chuyển hàng hóa và dịch vụ. Một công cụ quan trọng nhất và cổ điển nhất để hạn chế thương mại tự do và bảo hộ đối với sản xuất trong nước là thuế quan. Thuế quan làm tăng giá hàng nhập khẩu và từ đó làm cho giá hàng nhập khẩu kém cạnh tranh hơn.

4.1. NHỮNG VẤN ĐỀ CHUNG VỀ THUẾ QUAN

4.1.1. Khái niệm

Có nhiều định nghĩa khác nhau về thuế quan. Theo *Từ điển Chính sách thương mại quốc tế*, thuế quan là nghĩa vụ nộp hoặc thuế đánh vào hàng hóa tại biên giới khi hàng hóa đi từ một lãnh thổ hải quan (thông thường là một nước) sang lãnh thổ hải quan khác. Hoặc theo Dominick Salvatore: "*Thuế quan là một loại thuế đánh vào hàng hóa khi nó được vận chuyển xuyên qua biên giới quốc gia*". Thuế quan là một biện pháp hay công cụ quan trọng nhất và mang tính cổ điển nhất để thực hiện chính sách thương mại và bảo hộ thị trường nội địa.

4.1.2. Phân loại

Thuế quan có thể được phân loại dựa trên các tiêu chí khác nhau. Theo mục đích đánh thuế, thuế quan được chia thành hai loại: thuế quan tài chính và thuế quan bảo hộ. Gọi là thuế quan tài chính, bởi vì thông qua việc đánh thuế nhằm đem lại nguồn thu cho ngân sách. Gọi là thuế quan bảo hộ, bởi vì thông qua việc đánh thuế nhằm bảo hộ đối với nền sản xuất trong nước.

Theo đối tượng đánh thuế, thuế quan được chia thành ba loại: thuế xuất khẩu, thuế nhập khẩu và thuế quá cảnh. Thuế xuất khẩu là thuế đánh vào hàng hóa hoặc nguyên vật liệu ở thời điểm chúng rời lãnh thổ hải quan quốc gia. Những lý do để đánh thuế xuất khẩu là nhằm tăng thu nhập cho ngân sách nhà nước, đẩy mạnh hơn nữa việc

gia công hàng hóa trong nước, hình thành một chính sách đảm bảo rằng các nguyên vật liệu khan hiếm và cần thiết cho nền sản xuất trong nước phải được dự trữ ở mức tối đa cho công nghiệp nội địa. Thuế nhập khẩu là thuế đánh vào sản phẩm nhập khẩu tại biên giới. Thuế quá cảnh là thuế đánh vào hàng hóa khi đi qua lãnh thổ của một nước trung gian.

Theo phương pháp tính thuế, thuế quan được chia thành ba loại: thuế quan tính theo số lượng (còn gọi là thuế đặc định – specific tariff), thuế quan tính theo giá trị (Ad valorem tariff) và thuế quan hỗn hợp. Đại đa số các quốc gia sử dụng phương pháp thuế quan tính theo giá trị. Do nhiều nước ít đánh thuế vào hàng hóa xuất khẩu, hoặc nếu đánh thuế thì cũng đánh rất ít vào các sản phẩm xuất khẩu nên khi nói đến thuế quan là đồng nghĩa với thuế nhập khẩu.

4.2. THUẾ NHẬP KHẨU

4.2.1. Thuế đặc định

Thuế được thể hiện bằng một khoản tiền cụ thể đánh vào một hàng hóa nhập khẩu cụ thể. Thuế đặc định là một loại thuế nhập khẩu quy định: một lượng tiền thuế cố định tính trên một đơn vị hàng hóa nhập khẩu. Ví dụ, thuế đặc định này có thể là 20 đôla trên một tấn hàng hóa nhập khẩu. Tổng tiền bị đánh thuế đối với hàng hóa nhập khẩu tương ứng với số lượng đơn vị hàng hóa đưa vào quốc gia nhập khẩu và không tính theo giá cả hoặc giá trị của hàng nhập khẩu.

Cơ quan thuế có thể dễ dàng thu thuế đặc định vì họ chỉ cần biết số lượng hàng hóa nhập khẩu vào quốc gia, chứ không phải là một lượng tiền. Tuy nhiên, thuế đặc định cũng có một trở ngại khá lớn để bảo hộ các nhà sản xuất trong nước, đó là vì giá trị bảo hộ tỷ lệ nghịch với giá của hàng nhập khẩu. Nếu giá nhập khẩu của nhà sản xuất nước ngoài là 5 đôla và thuế là 1 đôla trên một đơn vị, mức thuế này tương đương với 20% giá cả hàng hóa. Tuy nhiên, nếu lạm phát xảy ra và giá nhập khẩu tăng lên 10 đôla, thuế nhập khẩu lúc này chỉ tương ứng là 10% của giá trị hàng nhập khẩu. Các nhà sản xuất trong nước có thể cảm thấy rằng loại thuế này không thực hiện được công việc bảo hộ (sau khi lạm phát xảy ra) như nó thường được sử dụng, tuy nhiên lợi ích của người tiêu dùng tăng lên. Lạm phát xảy ra trong và sau thời kỳ Chiến tranh thế giới thứ hai và tái diễn dưới dạng khủng khoảng lớn vào những năm cuối thập niên 1970, đầu thập niên 1980 đã khiến các quốc gia không còn chú trọng đến loại thuế này, song nó vẫn được áp dụng với nhiều mặt hàng.

4.2.2. Thuế quan tính theo giá trị

Theo *Từ điển Chính sách thương mại quốc tế*, thuế quan tính theo giá trị "dựa trên phần trăm của giá trị hàng nhập khẩu, gọi là thuế trị giá", hay nói cách khác là tỷ lệ phần trăm của giá trị hàng hóa nhập khẩu.

Thuế quan tính theo giá trị có thể bảo hộ các nhà sản xuất trong nước tốt hơn thuế quan đặc định khi xảy ra lạm phát. Thuế quan tính theo giá trị được thu theo số phần trăm không đổi của số tiền tương đương với một đơn vị hàng hóa nhập khẩu. Vì vậy, nếu thuế quan tính theo giá trị là 10% thì một mặt hàng với giá chung trên thế giới là 10 đôla sẽ có một khoản thuế đặc định là 1 đôla. Khi lạm phát xảy ra (giả sử lạm phát là 100%), giá hàng hóa sẽ tăng lên 20 đôla và do đó tiền thuế nhập khẩu với mức thuế quan tính theo giá trị không đổi (10%) sẽ là 2 đôla.

Nghiên cứu trường hợp: Một số mức thuế của Mỹ

Bảng 4.1 cho thấy các mức thuế năm 1994 của những hàng hóa được lựa chọn nhập khẩu vào Mỹ. Cột có đầu đề là MFN (thuế tối huệ quốc) đề cập đến mức thuế mà Mỹ áp dụng cho các nước được hưởng Quy chế đãi ngộ tối huệ quốc. Cột có đầu đề là Non-MFN (thuế phi tối huệ quốc) đề cập mức thuế cao hơn áp dụng cho các đối tác thương mại còn lại. Năm 1994, các quốc gia phải đương đầu với tỷ lệ thuế cao hơn là Afghanistan, Azerbaijan, Campuchia, Cuba, Lào, Bắc Triều Tiên, Rumani, Việt Nam...

Biểu thuế quan của Mỹ có nhiều loại sản phẩm và các mức độ hạn chế đối với các loại hàng hóa khác nhau.

Bảng 4.1: Các loại thuế nhập khẩu được lựa chọn tại Mỹ năm 1994

Mặt hàng	**MFN**	**Non-MFN**
Khoai tây	10%	50%
Nho		
+ Nếu nhập vào ngày 1/8 đến 30/9	2,2 cent/kg	3,3 cent/kg
+ Nếu nhập vào tháng 10	1,8 cent/kg	3,3 cent/kg
+Nếu nhập vào các tháng khác	2,9 cent/kg	3,3 cent/kg
Nước cam ép lạnh	9,25 cent/lít	18 cent/lít
Da động vật	Tự do	10%
Dây thép tròn không rỉ	9,1%	34%
Xe ô tô, đặc biệt là xe chuyên chở khách nếu lớn hơn 10 chỗ ngồi	3,1%	25%
Đồ trang sức giả	11%	110%

Mặt hàng	**MFN**	**Non-MFN**
Chương trình thể thao video	3,9%	35%

Nguồn: United States International Trade Commission, Harmonized Tariff Schedule of the United States (1994), USITC Publication 2690 (Washington, DC: US. Government Printing office, 1993).

4.2.3. Thuế ưu đãi

Thuế ưu đãi là tỷ lệ thuế được áp dụng cho một mặt hàng nhập khẩu theo những hiệp định thương mại giữa các quốc gia. Một quốc gia được hưởng chế độ ưu đãi sẽ phải trả mức thuế thấp hơn. Tại thời điểm hiện nay, các loại thuế ưu đãi ở EU, ví dụ như Pháp nhập khẩu hàng hóa từ các nước khác như Italia sẽ trả thuế có giá trị là 0. Cùng một loại hàng thông thường có thể phải trả thuế (dương) nếu hàng hóa đó đến từ các nước không thuộc EU.

4.3. ĐO LƯỜNG MỨC ĐỘ CỦA THUẾ QUAN

Một trong những vấn đề quan trọng mà chúng ta cần tìm hiểu khi nghiên cứu về thuế quan của các nước đó là mức thuế quan trung bình của các nước là bao nhiêu? Vấn đề này nảy sinh vì tất cả các quốc gia đều có các tỷ lệ thuế quan khác nhau đối với hàng hóa nhập khẩu. Vậy làm thế nào chúng ta có thể xác định tỷ lệ thuế quan trung bình từ sự khác biệt lớn như vậy? Ở phần này chúng ta sử dụng hai công thức tính tỷ lệ thuế quan trung bình để trả lời các câu hỏi trên

4.3.1. Tỷ lệ thuế quan trung bình không cân đo

Tỷ lệ thuế quan trung bình không cân đo hay không có trọng số (ký hiệu R_1) chính là trung bình cộng các mức thuế của tất cả các hàng hóa. Giả sử chúng ta có ba mặt hàng nhập khẩu với tỷ lệ thuế quan như sau: mặt hàng A là 10%, mặt hàng B là 15%, mặt hàng C là 20%. Trung bình chung của tỷ lệ này là:

$$R_1 = \frac{10\% + 15\% + 20\%}{3} = 15\%$$

Đây cũng chính là tỷ lệ thuế quan trung bình không cân đo của 3 mặt hàng A, B, và C. Tỷ lệ thuế quan trung bình này không tính đến tầm quan trọng liên quan hàng hóa nhập khẩu. Nếu quốc gia nhập khẩu hầu hết hàng hóa A hay nhập khẩu hầu hết hàng hóa C thì tỷ lệ thuế quan trung bình không cân đo không phản ánh được chính xác mức

thuế trung bình mà quốc gia đó áp dụng. Chính vì vậy, chúng ta có thể sử dụng công thức tính tỷ lệ thuế quan trung bình cân đo hay có trọng số.

4.3.2. Tỷ lệ thuế quan trung bình cân đo (ký hiệu R_2)

Tỷ lệ thuế quan trung bình cân đo hay có trọng số (ký hiệu R_2) chính là tỷ lệ thuế quan bình quân gia quyền của các thuế suất áp dụng cho các mặt hàng có tính đến giá trị nhập khẩu của các hàng hóa. Giả sử quốc gia nhập khẩu mặt hàng A với trị giá 500.000 đôla và thuế suất là 10%, mặt hàng B với trị giá 200.000 đôla và thuế suất là 15% và mặt hàng C với trị giá 100.000 đôla và thuế suất 20%. Tỷ lệ thuế quan trung bình cân đo được tính như sau:

$$R_2 = \frac{(10\%).(500.000\$) + (15\%).(200.000\$) + (20\%).(100.000\$)}{500.000\$ + 200.000\$ + 100.000\$}$$

$$R_2 = \frac{50.000\$ + 30.000\$ + 20.000\$}{800.000\$}$$

$$R_2 = \frac{100.000\$}{800.000\$} = 0{,}125 \text{ hoặc } 12{,}5\%$$

Tỷ lệ thuế quan trung bình có trọng số (12,5%) thấp hơn tỷ lệ mức thuế không cân đo (15%) cho thấy có nhiều hàng hóa nhập khẩu có thuế quan thấp hơn là hàng hóa chịu thuế quan nhập khẩu cao đang được nhập vào quốc gia đó một cách tương ứng. Tuy nhiên, tỷ lệ thuế quan trung bình đối với hàng hóa đã cân đo có sự bất lợi liên quan đến quy luật nhu cầu. Giả sử nhu cầu biến động là tương tự như nhau đối với tất cả các mặt hàng, việc mua hàng với mức thuế quan cao có chiều hướng giảm, trong khi đó việc mua hàng với mức thuế quan thấp giảm tới mức thuế quan thấp hơn. Do vậy, bản thân tỷ lệ thuế quan thay đổi đối với kiện hàng nhập khẩu, tạo ra một sức nặng lớn hơn đối với hàng hóa chịu thuế nhập khẩu thấp. Vì thế, tỷ lệ thuế nhập khẩu trung bình đã cân đo giảm xuống.

Vấn đề cân đo có thể được minh họa trong một mô hình với thuế nhập khẩu cao đến mức không thể mua được (thuế ngăn cấm). Một loại thuế nhập khẩu với mục đích ngăn cấm có một mức thuế khá cao, nó ngăn cản hàng hóa nhập khẩu vào trong quốc gia. Trong ví dụ trên, một loại thuế nhập khẩu có mục đích ngăn cấm hàng hóa nhập khẩu sẽ tồn tại nếu một mặt hàng D có tỷ lệ thuế nhập khẩu là 200% và lượng hàng nhập khẩu là 0, bởi vì tỷ lệ này quá cao. Tỷ lệ thuế nhập khẩu trung bình cho một quốc gia sẽ là 12,5%, bởi vì thuế nhập khẩu 200% có trọng lượng là 0. Ở một cực điểm, đối với một quốc gia nhập khẩu một lượng hàng rất ít với thuế nhập khẩu là 0, nhưng thuế nhập

khẩu có mục đích ngăn cản đối với tất cả các mặt hàng có khả năng nhập khẩu, sẽ chịu một mức thuế nhập khẩu trung bình được cân đo là 0 và quốc gia này sẽ giống như là một quốc gia tự do thương mại.

4.4. TỶ LỆ BẢO HỘ HIỆU QUẢ VỚI NHIỀU YẾU TỐ ĐẦU VÀO

Một vấn đề nảy sinh trong vòng 25-30 năm trở lại đây là người ta quan tâm đến sự lựa chọn tỷ lệ thuế nhập khẩu phù hợp khi đánh giá ảnh hưởng của thuế nhập khẩu. Vấn đề này rất quan trọng khi các quốc gia thương lượng về sự giảm tỷ lệ thuế nhập khẩu bởi vì việc thương lượng đòi hỏi sự tập trung một tỷ lệ phù hợp. Trong khi người tiêu dùng quan tâm tới thuế quan áp dụng cho các hàng hóa nhập khẩu (thuế quan danh nghĩa) thì các nhà sản xuất lại quan tâm tới mức độ bảo hộ thực tế của họ là như thế nào. Để biết mức độ bảo hộ thực tế cho các nhà sản xuất thì người ta sử dụng khái niệm tỷ lệ bảo hộ có hiệu quả (Effecticve rate of proctection – ERP).

Thuế quan danh nghĩa đơn giản là tỷ lệ được đưa ra trong biểu thuế quan của một quốc gia. Các nhà kinh tế sử dụng tỷ lệ thuế quan danh nghĩa để phản ánh sự quan tâm của người tiêu dùng khi giá cả hàng hóa tăng lên với sự tồn tại của thuế nhập khẩu. Tuy nhiên, khi sử dụng tỷ lệ bảo hộ hiệu quả, các nhà kinh tế cũng quan tâm đến phạm vi mà "giá trị tăng thêm" đối với ngành công nghiệp cạnh tranh nhập khẩu trong nước được chuyển đổi bởi sự tồn tại của toàn bộ cấu trúc thuế nhập khẩu (đó là, tỷ lệ thuế nhập khẩu không chỉ áp dụng đối với hàng hóa hoàn thiện mà còn áp dụng đối với hàng hóa trung gian được sử dụng để sản xuất hàng hóa hoàn thiện).

4.4.1. Khái niệm

Tỷ lệ bảo hộ hiệu quả chính là tỷ lệ giữa giá trị bổ sung dưới sự bảo hộ trừ đi giá trị bổ sung khi thương mại tự do chia giá trị gia tăng mà ngành sản xuất nội địa tạo ra khi sản xuất mặt hàng đó khi thương mại tự do.

$$ERP_i = \frac{Vi' - Vi}{Vi}$$

Trong đó Vi' là giá trị gia tăng trong ngành i khi có áp dụng thuế quan; Vi là giá trị gia tăng khi buôn bán tự do;

Chúng ta cùng xem xét một tình huống sau. Giả sử mặt hàng F là sản phẩm hoàn thiện được sản xuất từ hai yếu tố đầu vào nhập khẩu là A và B. Và để sản xuất ra một sản phẩm F thì người ta cần sử dụng 1 đơn vị hàng hóa A và 1 đơn vị hàng hóa B. Khi thương mại tự do, giá của một sản phẩm hoàn thiện (P_F) là 1.000 đôla và giá của các

nguyên liệu đầu vào P_A = 500 đôla và P_B = 200 đôla. Do đó, giá trị nội địa tăng thêm trong trường hợp này là:

1.000 - (500 + 200) = 1.000 - 700 = 300 (đôla).

Nếu quốc gia nhập khẩu áp dụng thuế quan đối với hàng hóa F và các yếu tố đầu vào nhập khẩu (bảo hộ cho các nhà sản xuất nội địa) thì ảnh hưởng như thế nào đến giá trị nội địa tăng thêm của hàng hóa F? Giả sử mức thuế nhập khẩu (t_F) đối với hàng hóa hoàn thiện F là 10% và thuế đối với nguyên liệu đầu vào A (t_A) là 5% và nguyên liệu đầu vào B (t_B) là 8%. Như vậy, giá nội địa của hàng hóa khi có thuế quan là:

P'_F = 1.000 + (0,1 x 1.000) = 1.000 + 100 = 1.100 (đôla)

P'_A = 500 + (0,05 x 500) = 500 + 25 = 525 (đôla)

P'_B = 200 +(0,08 x 200) = 200 + 16 = 216 (đôla)

Giá trị bổ sung trong ngành F dưới sự bảo hộ là:

1.100 - (525 + 216) = 1.100 - 741= 359 (đôla)

Khi có bảo hộ, ngành công nghiệp sản xuất F đã tạo ra được giá trị nội địa tăng thêm lớn hơn so với khi tự do thương mại. Do vậy đã khuyến khích các yếu tố sản xuất ở các ngành khác gia nhập ngành công nghiệp sản xuất F. Tỷ lệ bảo hộ thực tế ở ví dụ này là:

$$\frac{359\$ - 300\$}{300\$} = 0{,}197(hay 19{,}7\%).$$

4.4.2. Công thức tính ERP

ERP còn có thể tính bằng công thức như sau:

$$ERP_i = \frac{Vi' - Vi}{Vi} = \frac{ti - \sum aij.tj}{1 - \sum aij}$$

Trong đó Vi' là giá trị gia tăng trong ngành i khi có áp dụng thuế quan; Vi là giá trị gia tăng trong chế độ buôn bán tự do; ti là mức thuế quan đối với sản phẩm hoàn thiện; tj là mức thuế quan đối với sản phẩm trung gian j; aij là tỷ lệ thể hiện sự tham gia của j trong việc sản xuất một đơn vị sản phẩm i.

Trong ví dụ trên, aij đối với đầu vào A là 500 đôla/1.000 đôla hoặc 0,5 và giá trị của aij đối với đầu vào B là 200 đôla/1.000 đôla hoặc 0,2. ERP tương tự như cách tính trên là:

$$\text{ERP} = \frac{0,1 - (0,5).0,05 + (0,2).0,08}{1 - (0,5) + (0,2)} = \frac{0,1 - (0,025) + (0,016)}{1 - 0,7} =$$

$$\frac{0,1 - 0,041}{0,3} = \frac{0,059}{0,3} = 0,197 hay 19,7\ \%$$

ERP có thể là âm, điều đó có nghĩa là thuế quan đối với nguyên liệu được xem là cao hơn thuế quan đánh vào hàng hóa hoàn thiện. Do vậy, cấu trúc thuế quan trong tình trạng này tác động điều chỉnh các yếu tố của việc sản xuất ngoài phạm vi của ngành hơn là thu hút các nguồn khác.

TÓM TẮT

Thuế quan là một công cụ cổ điển để thực hiện chính sách bảo hộ thương mại. Nhiều quốc gia chú trọng khuyến khích xuất khẩu nên hàng hóa xuất khẩu ra nước ngoài không phải nộp thuế, hoặc nộp thuế rất thấp; chủ yếu là đánh vào hàng hóa nhập khẩu. Vì vậy, khi nói đến thuế quan là chủ yếu nói đến thuế đánh vào hàng hóa nhập khẩu. Có nhiều cách tính thuế nhập khẩu, mỗi cách đều có ưu điểm và hạn chế của nó; trong đó thuế quan tính theo giá trị là phương pháp được các nước sử dụng phổ biến. Phương pháp này có ý nghĩa bảo hộ đối với sản xuất trong nước nhất là khi lạm phát xảy ra. Để biết mức thuế quan của một nước cao hay thấp, người ta sử dụng phương pháp đo lường đơn giản: tỷ lệ thuế quan trung bình không cân đo và tỷ lệ thuế quan trung bình có cân đo. Dĩ nhiên tỷ lệ thuế quan trung bình có cân đo bao giờ cũng chính xác và có ý nghĩa hơn tỷ lệ thuế quan trung bình không cân đo. Một vấn đề rất đáng được quan tâm là bảo hộ đối với sản xuất trong nước như thế nào trong điều kiện nhập khẩu các yếu tố đầu vào từ bên ngoài? Để đo lường mức độ bảo hộ đối với sản xuất trong nước cần sử dụng công thức tính ERP. Tỷ lệ này càng cao thì tỷ lệ bảo hộ càng lớn và ngược lại. Điều này rất thực tế và có ý nghĩa đối với các nhà sản xuất trong nước khi sử dụng các yếu tố đầu vào hoặc sản phẩm trung gian cần phải nhập khẩu.

CÂU HỎI ÔN TẬP

1. Trình bày các khái niệm: Thuế đặc định, thuế quan tính theo giá trị và thuế quan ưu đãi. Ưu điểm và hạn chế của từng loại thuế?

2. Cách tính thuế quan trung bình không cân đo và thuế quan trung bình cân đo.

3. Khái niệm tỷ lệ bảo hộ có hiệu quả và cách tính.

4. Cho ba hàng hóa A, B, C; thuế suất đối với các hàng hóa tương ứng như sau: 15%, 20%, 25%. Giá cả nhập khẩu của các hàng hóa tương ứng như sau: 600.000 đôla, 300.000 đôla, 100.000 đôla. Hãy tính tỷ lệ thuế quan trung bình không cân đo và có cân đo và cho biết ý nghĩa của nó?

5. Giả sử trong điều kiện tự do thương mại, giá của một sản phẩm hoàn thiện (P_F) là 1.000 đôla. Hai loại sản phẩm đầu vào của mặt hàng F là A và B có giá là 300 đôla và 500 đôla. Biết rằng cứ 1 sản phẩm đầu vào A và B tạo nên 1 đơn vị sản phẩm F. Hàng hóa F bị đánh thuế nhập khẩu (t_F) = 20% theo giá cả hàng hóa và thuế đối với mặt hàng A (t_A) = 20%, thuế đối với mặt hàng B (t_B) = 30%. Hãy tính tỷ lệ bảo hộ hiệu quả cho ngành công nghiệp nội địa sản xuất ra hàng hóa F và diễn giải ý nghĩa của nó.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Dennis R. Appleyard, Alfred J. Field, *International Economics: Trade Theory and Policy*, Irwin, 1995.

2. Dominick Salvatore, *International Economics*, seventh edition, Macmillan Publishing Company, New York, 2001.

3. Ngân hàng Thế giới, *Sổ tay về phát triển, thương mại và WTO*, NXB. Chính trị Quốc gia, H., 2004.

4. Paul R. Krugman, Maurice Obstfeld, *Kinh tế học quốc tế - Lý thuyết và chính sách*, tập I, NXB. Chính trị Quốc gia, H., 1996.

5. Walter Goode, *Từ điển Chính sách thương mại quốc tế*, Báo Thương mại và NXB. Thống kê, H., 1997.

CHƯƠNG 5
CÁC HÀNG RÀO THƯƠNG MẠI PHI THUẾ QUAN VÀ CÁC KHÍA CẠNH KINH TẾ CỦA CHÍNH SÁCH THƯƠNG MẠI

Mặc dù thuế quan là biện pháp quan trọng nhất trong các hàng rào thương mại nhưng hiện nay vai trò của nó đã bị suy giảm. Việc sử dụng các biện pháp phi thuế quan có xu hướng tăng lên. Có thể nói buôn bán tự do là hình thức buôn bán hiệu quả nhất và hợp lý nhất, tuy nhiên trên thực tế các quốc gia đều áp dụng những hình thức hạn chế nhất định nhằm hạn chế thương mại tự do vì lợi ích của quốc gia đó. Việc giảm thuế quan là xu hướng tất yếu phù hợp với xu hướng tự do hóa thương mại. Ngoài thuế quan, nhiều nước đã sử dụng hàng rào phi thuế quan để hạn chế thương mại tự do nhằm thực hiện chính sách bảo hộ thương mại. Chương này tập trung phân tích các hàng rào phi thuế quan có định lượng và các hàng rào phi thuế quan không định lượng.

5.1. CÁC HÀNG RÀO PHI THUẾ QUAN CÓ ĐỊNH LƯỢNG

"Hàng rào phi thuế quan" được định nghĩa là bất kỳ hàng rào nào, không phải là thuế quan, làm méo mó luồng hàng hóa tự do qua biên giới quốc gia. Hàng rào phi thuế quan có thể là trực tiếp, nghĩa là được thiết kế cụ thể để bảo hộ một số loại hàng hóa, hoặc cũng có thể là gián tiếp, được áp dụng vì các mục tiêu chính sách khác, nhưng có ảnh hưởng lớn đến thương mại.

5.1.1. Hạn chế định lượng (Quantitative restriction)

Hạn chế định lượng chính là các hạn chế hoặc hạn ngạch về định lượng cho một sản phẩm hoặc một hàng hóa cụ thể có thể nhập khẩu hoặc xuất khẩu trong một giai đoạn nào đó thường là một năm. Chúng được tính bằng khối lượng nhưng đôi khi bằng giá trị.

WTO quy định ngoài thuế quan, thuế nội địa và các loại phí khác, các thành viên không được tạo ra hay duy trì các biện pháp như hạn ngạch, giấy phép hay các biện pháp khác nhằm hạn chế nhập khẩu từ những thành viên khác, hay hạn chế số lượng xuất khẩu.

5.1.1.1. Cấm xuất khẩu, nhập khẩu (Prohibitions)

"Cấm xuất khẩu, nhập khẩu là biện pháp bảo hộ cao nhất, gây ra hạn chế lớn nhất đối với thương mại quốc tế. Trong thương mại quốc tế có nhiều trường hợp cấm

nhập khẩu như cấm hoàn toàn, cấm theo mùa, cấm tạm thời, cấm vận, cấm sản phẩm nhạy cảm, tạm dừng cấp phép nhập khẩu… WTO yêu cầu không được phép áp dụng nếu không có lý do chính đáng. Tuy nhiên, các thành viên có thể thi hành các biện pháp cấm xuất khẩu, nhập khẩu trong một số trường hợp ngoại lệ sau:

- Cần thiết để đảm bảo an ninh quốc gia
- Cần thiết để bảo vệ đạo đức xã hội; bảo vệ con người, động vật và thực vật; bảo vệ các tài nguyên thiên nhiên khan hiếm
- Được áp dụng một cách tạm thời để ngăn cản hay giảm bớt sự khan hiếm lương thực, thực phẩm hay các sản phẩm thiết yếu khác; cần thiết để áp dụng các tiêu chuẩn hay quy định để phân loại, xếp hạng hay tiếp thị các sản phẩm trong thương mại quốc tế."[(5)]

5.1.1.2. Hạn ngạch xuất khẩu (Export quotas)

Hạn ngạch xuất khẩu là các hạn chế và giới hạn trần do nước xuất khẩu áp đặt cho tổng giá trị hoặc tổng khối lượng của một số sản phẩm nhất định.

Hạn ngạch xuất khẩu được dùng để bảo vệ các nhà sản xuất và người tiêu dùng trong nước khỏi sự thiếu hụt tạm thời của các sản phẩm này hay việc cải thiện giá của một số sản phẩm trên thị trường thế giới bằng việc thu hẹp nguồn cung cấp chúng. Khả năng thứ hai chỉ có thể thực hiện ở một nước hay một nhóm nước có ưu thế xuất khẩu về một sản phẩm.

5.1.1.3. Hạn ngạch nhập khẩu (Import quotas)

Hạn ngạch nhập khẩu là những sự hạn chế hoặc mức trần do nước nhập khẩu đặt ra về giá trị hay khối lượng nhập khẩu của những loại hàng hóa nhất định được mang từ nước ngoài vào.

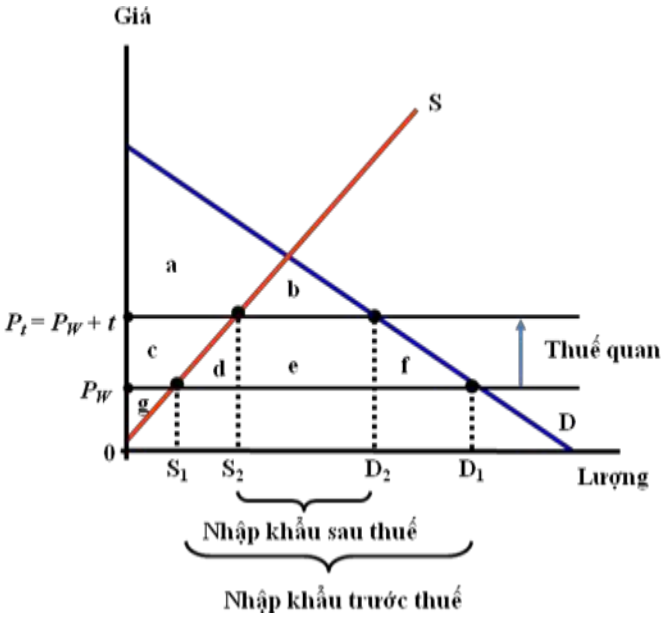
Hạn ngạch nhập khẩu được quy định để bảo vệ các nhà sản xuất nội địa khỏi những ảnh hưởng do giá hàng hóa nhập khẩu thấp gây ra. Đây là một loại hình thức của hạn chế định lượng.

Phân tích tác động của hạn ngạch nhập khẩu

Thông thường, khi phân tích tác động của thuế quan và hạn ngạch, chúng ta sử dụng mô hình cung cầu đơn giản như trong Hình 5.1 và 5.2. Giả định của mô hình là

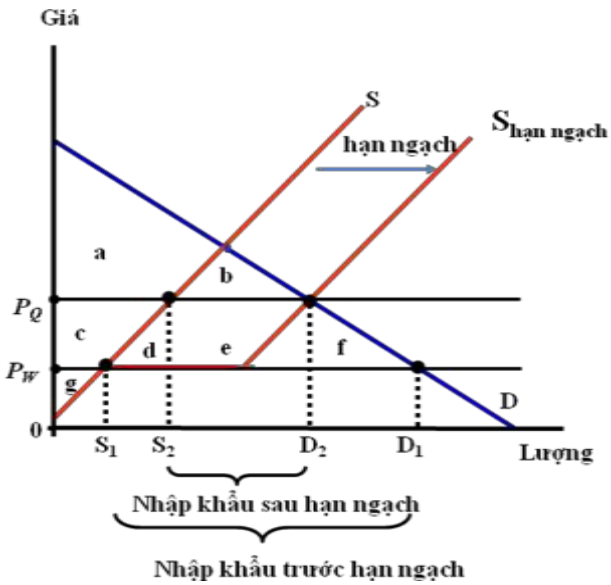
[(5)] TS. Trịnh Minh Anh, "Rào cản trong thương mại quốc tế hiện đại và cam kết của Việt Nam, Bộ Thương mại: Tài liệu bồi dưỡng: Các cam kết gia nhập Tổ chức Thương mại Thế giới của Việt Nam, Hà Nội 2007, tr.162.

cạnh tranh hoàn hảo và nền kinh tế nhỏ (nghĩa là "chấp nhận giá" và do đó sự biến đổi của cung hoặc cầu không ảnh hưởng đến mức giá). Phúc lợi kinh tế của quốc gia bao gồm thặng dư tiêu dùng (phần chênh lệch giữa sự sẵn lòng trả tiền và giá thực tế mà người tiêu dùng trả), thặng dư sản xuất (tổng lợi nhuận thu được của các nhà cung cấp) và thuế doanh thu của chính phủ. Cầu tiêu dùng được minh họa bằng đường cầu *D* và nhà sản xuất đang ở trong thị trường cạnh tranh với đường cung *S*. Trong hệ thống thương mại tự do, người tiêu dùng mua hàng với mức giá thế giới P_W và lượng cầu là D_1, các nhà cung cấp trong nước sản xuất tại mức sản lượng S_1 và sẽ nhập khẩu một lượng bằng khoản chênh lệch giữa lượng cầu và mức cung ứng nội địa. Trong Hình 1, thặng dư tiêu dùng là tổng của *a, b, c, d, e, f* và thặng dư sản xuất là *g*.



Hình 5.1: Tác động của thuế quan

Hình 5.2: Tác động của hạn ngạch



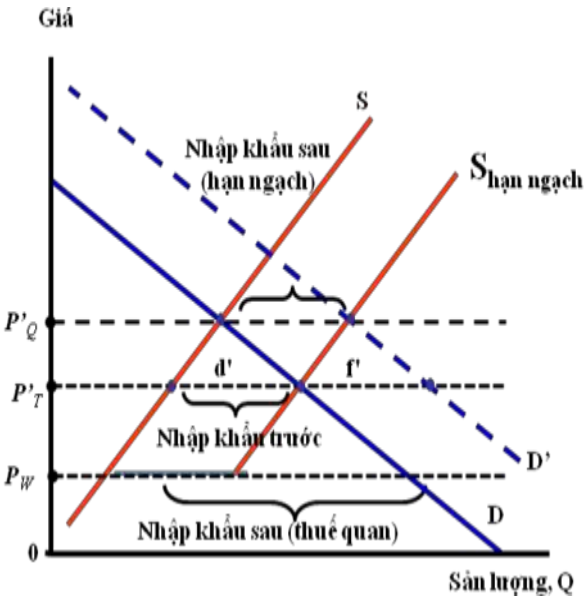
Giả sử nhà nước áp dụng mức thuế quan *t* cho mỗi đơn vị hàng nhập khẩu nước ngoài. Giá trong nước sẽ là (P_W + *t*), nhu cầu giảm xuống D_2 và lượng cung ứng nội địa tăng đến S_2. Kết quả là nhập khẩu giảm. Thặng dư sản xuất tăng đến (*g* + *c*), thặng dư người tiêu dùng giảm còn (*a* + *b*), nhưng chính phủ có thêm thu nhập từ thuế quan nhập khẩu là *e*. Tổng phúc lợi kinh tế của quốc gia trong sự hiện diện của thuế quan là thấp hơn so với hệ thống thương mại tự do, với khoản mất không là (*d* + *f*). Giá tăng đẩy một số người tiêu dùng ra khỏi thị trường và sự mất mát này được thể hiện bởi tam giác *f*. Hơn nữa, sự gia tăng sản xuất trong nước đòi hỏi chi phí vượt quá mức chi phí của hàng nhập

khẩu thay thế. Do đó, tam giác *d* thể hiện sự suy giảm của thặng dư sản xuất trong nước.

Giả sử chính phủ áp đặt hạn ngạch nhập khẩu. Điều này khiến nền kinh tế trong nước không thể nhập khẩu nhiều như trước đây. Thay vào đó, để đáp ứng cầu, các nhà cung ứng nội địa phải sản xuất bằng bất kỳ lượng cầu nào vượt hạn ngạch. Tuy nhiên, do chi phí sản xuất thêm này cao hơn chi phí nhập khẩu, làm cho giá trong nước tăng đến P_Q. Trong Hình 5.2, đường cung trong nước lúc này được in đậm. Hạn ngạch có tác dụng chuyển dịch đường cung về bên phải với một lượng bằng hạn ngạch bất cứ khi nào mức giá cao hơn giá thế giới. Đường cung thấp hơn giá thế giới không di chuyển, vì các mức cầu đó không đủ để mang lại lợi nhuận cho chủ sở hữu giấy phép nhập khẩu. Hạn ngạch A, như thuế quan, làm tăng giá trong nước và gây khoản mất không bằng *(d + f)*.

Trong khi thuế tạo ra thu nhập cho chính phủ, hạn ngạch nhập khẩu tạo ra thặng dư cho các chủ sở hữu giấy phép. Về mặt lý thuyết, nếu chính phủ đấu giá quyền nhập khẩu thì tác động của hai công cụ là tương đương. Tuy nhiên, trên thực tế, chính phủ có thể phân phối hạn ngạch dựa trên thị phần của các nhà nhập khẩu. Do đó, hạn ngạch có thể tạo động cơ khiến các nhà nhập khẩu tham gia các hoạt động không hiệu quả nhằm tối đa hóa mức hạn ngạch của mình. Hơn nữa, hạn ngạch cho phép chính phủ phân phát giấy phép nhập khẩu, nên hạn ngạch được xem là ít minh bạch và có thể thiếu hiệu quả. Đó là lý do tại sao thuế quan lại thường được xem là một phương tiện bảo hộ tốt hơn.

Ngoài ra, thuế và hạn ngạch khác nhau về nhiều mặt. Hạn ngạch can thiệp trực tiếp vào mối liên kết giữa giá và lượng, đó là điều cần thiết cho các hoạt động của hệ thống kinh tế thị trường. Thuế quan chỉ đơn giản là tạo ra một sự chênh lệch, nhưng cho phép hệ thống giá cả hoạt động. Ví dụ, nếu cầu hàng hóa tăng vượt quá kỳ vọng sau khi áp đặt hạn ngạch hoặc thuế quan, thì hạn ngạch sẽ bảo hộ chắc chắn hơn thuế quan. Trong Hình 5.3, khi cầu bất ngờ mở rộng đến *D'* nếu sử dụng thuế quan, lượng nhu cầu vượt quá sẽ được đáp ứng bởi một lượng tăng trong nhập khẩu ở mức giá P'_t. Tuy nhiên, khi sử dụng hạn ngạch, lượng nhu cầu vượt quá sẽ được

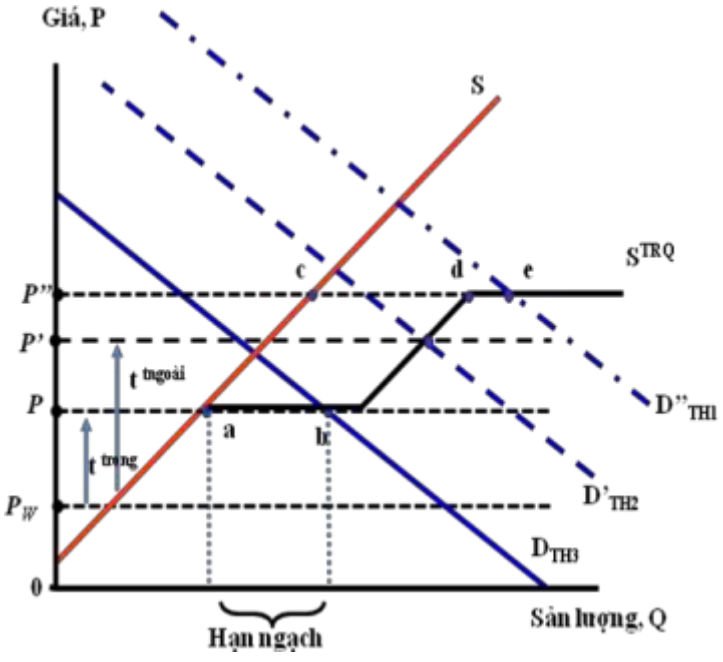


Hình 5.3: Sự khác nhau giữa thuế quan và hạn ngạch

đáp ứng bởi sự gia tăng sản xuất trong nước, dẫn đến giá trong nước tăng đến P'_Q. Do đó, hạn ngạch dẫn đến một khoản mất không thêm là *(d'+ f')* tương đương với khoản thuế quan khi cầu tăng lên.

5.1.1.4. Hạn ngạch thuế quan

Trong các điều kiện nhất định, tỷ lệ thuế quan hạn ngạch (TRQ) cũng có thể được sử dụng như là một công cụ bảo hộ. Theo như tên gọi, TRQ bao gồm một hạn ngạch nhất định cho một khối lượng hàng nhập khẩu mà có thể nhập khẩu với một tỷ lệ thuế quan ưu đãi, vẫn được gọi là thuế quan trong hạn ngạch. Bất kỳ lượng nhập khẩu nào vượt quá khối lượng này có thể phải chịu mức thuế quan ngoài hạn ngạch cao hơn. Hình 5.4 minh họa cơ chế cơ bản của TRQ trong ba trường hợp khác nhau giữa hạn ngạch và cầu. Trong trường hợp 1, hạn ngạch chỉ được sử dụng một phần (nhỏ hơn mức hạn ngạch cho phép). Biểu thuế áp dụng với nhập khẩu là thuế quan trong hạn ngạch, do đó giá trong nước bằng $P = P_W + t^{trong}$ và lượng nhập khẩu được tính bằng đoạn nhỏ *ab*. Trường hợp 2 minh họa tình huống mà trong đó hạn ngạch được sử dụng toàn bộ và hàng nhập khẩu bổ sung sẽ bị áp dụng thêm thuế quan hạn ngạch ngoài. Trong trường hợp này, tỷ lệ thuế quan ngoài hạn ngạch đủ cao để ngăn chặn hàng nhập khẩu và thúc đẩy sản xuất trong nước tại mức giá *P'*. Đó là do TRQ làm dịch chuyển đường cung về bên phải với một lượng bằng lượng hạn ngạch. Cuối cùng, trường hợp 3 minh họa đường cầu đủ cao để khiến hàng nhập khẩu chịu thuế quan ngoài hạn ngạch có lợi nhuận. Giá cho mỗi đơn vị nhập khẩu bổ sung bằng $P'' = P_W + t^{ngoài}$ và khối lượng nhập khẩu tăng thêm là *de*. Tổng nhập khẩu trong trường hợp 3 là bằng nhập khẩu khi áp dụng hạn ngạch thuế quan trong và ngoài, và bằng *ce*.



Hình 5.4: Tác động của hạn ngạch thuế quan

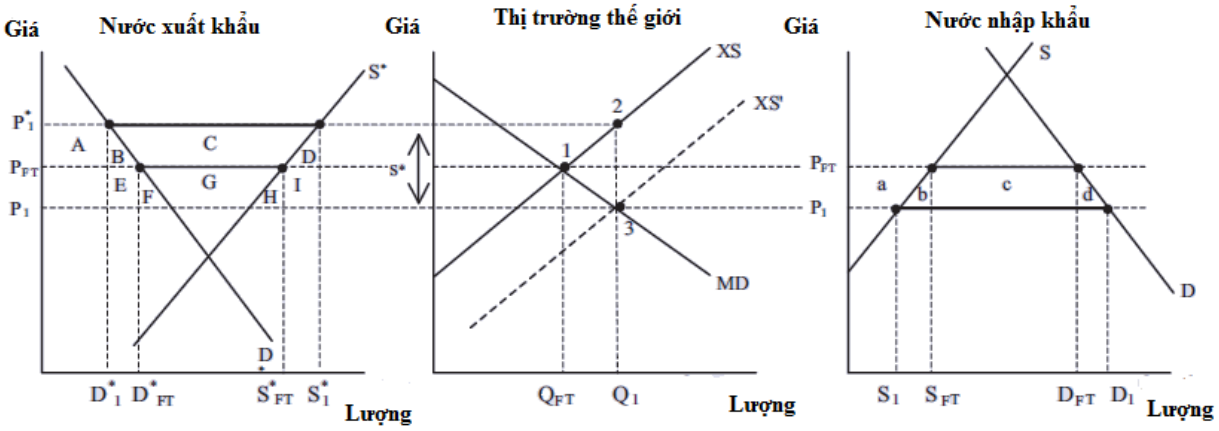
5.1.2. Trợ cấp xuất khẩu

Khi chính phủ của một nước lớn trợ cấp xuất khẩu cho người sản xuất một loại hàng hóa hoặc dịch vụ nhất định, ban đầu các nhà sản xuất sẽ kiếm được nhiều từ xuất khẩu hơn là doanh số bán hàng trong nước và do đó họ sẽ có động cơ để xuất khẩu nhiều hơn. Tuy nhiên, giá bán cho người mua trong nước sẽ sớm gia tăng đến mức giá xuất khẩu được trợ cấp. Nhu cầu trong nước sẽ giảm. Bởi vì các nước xuất khẩu được giả định là lớn, xuất khẩu tăng sẽ đẩy mức giá cả thị trường thế giới xuống, làm giảm tỷ lệ mậu dịch của nước đó (tức là giá xuất khẩu so với giá nhập khẩu). Ngược lại, tỷ lệ mậu dịch của của các nước nhập khẩu sẽ được cải thiện. Nhìn chung, phúc lợi sẽ giảm do trợ cấp bóp méo việc phân bổ tối ưu các nguồn lực mặc dù các luồng thương mại gia tăng. Trợ cấp sẽ ảnh hưởng tiêu cực tới phúc lợi của nước xuất khẩu do khoản mất không (hiệu quả) và tổn thất phân bổ của tỷ lệ mậu dịch. Trong khi đó, tổn thất tỷ lệ mậu dịch có thể được xem như là một lợi ích cho nước nhập khẩu dưới hình thức là lợi ích thu được của tỷ lệ mậu dịch, và khoản mất không là khoản mất mát ròng của tất cả các bên.

Hậu quả của trợ cấp là sự phân phối không đều cho cả quốc gia xuất khẩu và nhập khẩu. Đối với nước nhập khẩu, người tiêu dùng hoặc người mua của sản phẩm nhập khẩu nói chung sẽ được hưởng lợi từ giá thấp hơn nhờ vào trợ cấp, nhưng nhà sản xuất hàng nhập khẩu cạnh tranh bị mất mát. Với các nước xuất khẩu, nhà sản xuất rõ ràng là hưởng lợi từ trợ cấp, trong khi người tiêu dùng trong nước sẽ chịu tổn hại bởi vì họ sẽ phải trả giá cao hơn cho các sản phẩm được trợ cấp.

Tác động của trợ cấp xuất khẩu

Khi nghiên cứu tác động của trợ cấp xuất khẩu, quy mô của nước xuất khẩu là rất quan trọng. Khi nước xuất khẩu nhỏ áp dụng trợ cấp xuất khẩu, giá thế giới sẽ không bị ảnh hưởng. Khi một nước xuất khẩu lớn áp dụng trợ cấp xuất khẩu, xuất khẩu của nước đó tăng lên và đồng thời lượng cung cấp thế giới cũng tăng. Điều này đẩy giá thế giới giảm do ảnh hưởng của tỷ lệ mậu dịch. Hình 5.5 thể hiện dòng thương mại của một loại hàng hóa giữa hai nước lớn, một là xuất khẩu và một là nhập khẩu. Để đơn giản hóa, tất cả các biến của nước xuất khẩu được biểu thị bằng dấu hoa thị. Đường cầu của nước xuất khẩu cho một hàng hóa là D^* và đường cung là S^*, tạo ra một đường cung xuất khẩu ký hiệu là XS. Tương tự, trong nước nhập khẩu, đường cầu hàng hóa là D và đường cung là S, tạo ra đường cầu nhập khẩu MD. Trong điều kiện thương mại tự do (FT), giá thế giới được xác định là P_{FT} tương ứng với điểm giao nhau giữa đường cầu nhập khẩu và đường cung xuất khẩu trong thị trường thế giới, được biểu thị bởi điểm 1 trong mô hình ở giữa.



Hình 5.5: Tác động của trợ cấp xuất khẩu của một nước lớn

Việc áp dụng một mức trợ cấp cụ thể (một lượng nhất định cho mỗi đơn vị) của nước xuất khẩu lên hàng xuất khẩu, ký hiệu là ***S***, làm dịch chuyển đường cung xuất khẩu ra *XS'*. Đường cung xuất khẩu dịch chuyển xuống bằng lượng tiền trợ cấp, phản ánh chi phí biên của hàng xuất khẩu thấp. Xuất khẩu tăng và giá thế giới giảm. Trong thị trường nhập khẩu, giá giảm xuống từ P_{FT} xuống P_1 dẫn đến sự gia tăng nhu cầu từ D_{FT} đến D_1 (sự di chuyển từ điểm 1 đến điểm 3 trên thị trường thế giới). Mặt khác, trợ cấp xuất khẩu làm tăng giá trong nước xuất khẩu và tạo ra một sự sai khác giữa các mức giá trong hai thị trường. Nói cách khác, giá trong nước xuất khẩu được tính bằng $P^*_1 = P_1 + S$. Kết quả là, người tiêu dùng trong nước xuất khẩu giảm mức tiêu dùng và nhà sản xuất hàng xuất khẩu với giá cao hơn, như được thể hiện bởi sự di chuyển từ điểm 1 đến điểm 2 trên đường cung ứng xuất khẩu *XS*. Thương mại tăng từ Q_{FT} đến Q_1.

Phúc lợi ròng từ trợ cấp xuất khẩu đối với các nước nhập khẩu là dương. Thật vậy, mặc dù mức giá thấp hơn dẫn đến mức sản xuất thấp hơn của các công ty cạnh tranh với nhập khẩu, giảm thặng dư sản xuất bằng diện tích của vùng *a*, như trong sơ đồ bên phải, nhưng sự thiệt hại thì được bồi thường bằng sự gia tăng phúc lợi của người tiêu dùng, bằng tổng của *a, b, c* và *d*. Đối với nước xuất khẩu, hiệu quả phúc lợi là âm. Tổn thất phúc lợi của người tiêu dùng bằng *A + B*; nhà sản xuất đạt được *A + B + C* và tiêu dùng chính phủ là diện tích *B + C + D + E + F + G + H + I*. Vì vậy, mất mát phúc lợi ròng bằng tổng của *B* - khoản mất không của tiêu dùng, với *D* - khoản mất không của nhà sản xuất, và *E + F + G + H + I* là tổn thất tỷ lệ mậu dịch. Tổn thất tiêu dùng được tạo ra do số lượng người tiêu dùng tham gia giao dịch trên thị trường giảm đi, và tổn thất sản xuất được giải thích bởi việc phải sử dụng các nguồn lực bổ sung và đắt hơn nhiều để tăng xuất khẩu, điều này sẽ không xảy ra nếu không có trợ cấp xuất khẩu. Trên phương diện thế giới, khoản mất không bằng tổng của *b* và *d* cộng với phần mất tổn thất của tỷ trọng mậu dịch của nước xuất khẩu do không được bồi thường bằng lợi ích có được từ tỷ trọng mậu dịch của nước nhập khẩu.

Trợ cấp sản xuất sẽ có tác dụng tương tự như trợ cấp xuất khẩu. Sự khác biệt chính là với trợ cấp sản xuất, giá trong nước tại nước xuất khẩu bị giảm xuống do giá thế giới giảm khi nguồn cung tăng. Người tiêu dùng và người sản xuất trong quốc gia xuất khẩu sẽ có lợi.

Những phân tích trợ cấp được xem xét cùng với một số hoạt động kinh tế hoặc một số yếu tố khác, chẳng hạn như sản xuất hoặc xuất khẩu. Các chính phủ cũng thường xuyên dùng trợ cấp để tài trợ toàn bộ hoặc một phần cho việc mua lại các tài sản cố định, chẳng hạn như công nghệ, máy móc và thiết bị. Những loại trợ cấp như vậy có thể được thanh toán một lần hay một vài lần và thường được gọi là trợ cấp không định kỳ. Các khoản trợ cấp này có thể ảnh hưởng đến cạnh tranh khi vượt quá thời kỳ mà trợ cấp được cung cấp thật sự. Ảnh hưởng có thể là tăng đầu tư của một số công ty trong thị trường liên quan. Kết quả là, nhiều công ty sẽ năng động hơn trong ngành công nghiệp hoặc các công ty hiện tại sẽ sản xuất trên quy mô lớn hơn. Điều này có thể có tác động vào điều kiện cạnh tranh trong thị trường thế giới. Khoảng thời gian của các tác động như vậy vào cạnh tranh quốc tế phụ thuộc vào tỷ lệ khấu hao tài sản cố định và sự tiến triển của cầu trong những năm sau đầu tư.

5.1.3. Hạn chế xuất khẩu tự nguyện

Hạn chế xuất khẩu tự nguyện (*Voluntary export restraint* – VER) là một hiệp định tự nguyện giữa các nhà cung ứng nước ngoài với chính phủ nước chủ nhà để hạn chế số lượng xuất khẩu một mặt hàng nào đó vào nước này. Như vậy, đây là một loại hình quota nhập khẩu tự nguyện, mặc dù là không có giấy phép nên chính phủ không có nguồn thu. Chính các công ty xuất khẩu có lợi nhờ giá cao hơn.

Khi những hạn chế xuất khẩu tự nguyện thành công, chúng cũng có những tác động kinh tế giống như một hạn ngạch nhập khẩu tương đương. Việc thực hiện VER xuất phát từ sự xem xét xu hướng chính trị. Một quốc gia nhập khẩu, đã từng ủng hộ cho những đặc điểm thuận lợi của tự do thương mại có thể không muốn áp đặt một hạn ngạch nhập khẩu công khai bởi vì nó sẽ bao hàm sự ra đời về mặt pháp lý đối với tự do thương mại. Ngược lại, một quốc gia có thể lựa chọn để thương lượng một hiệp ước với nhà phân phối nước ngoài nhờ đó mà nhà phân phối có thể đồng ý chủ động kiềm chế việc gửi hàng hóa xuất khẩu sang nước nhập khẩu.

5.1.4. Cacten quốc tế

Cacten quốc tế (*International cartel*) là tổ chức của các nhà cung ứng về một loại sản phẩm nào đó, phân bố ở các quốc gia khác nhau (hay là một nhóm các chính phủ) đồng ý hạn chế sản xuất và xuất khẩu với mục đích làm tăng lợi ích của tổ chức đó.

Cacten quốc tế có tiếng nhất hiện nay là tổ chức các nước xuất khẩu dầu mỏ (Organization of Petroleum Exporting Countries - OPEC), thành lập năm 1960. Các nước thành viên đầu tiên của OPEC gồm có: Iran, Iraq, Saudi Arabia, Coet. Tổ chức này nhằm mục tiêu điều phối và thống nhất các chính sách sản xuất và xuất khẩu dầu.

Cacten sẽ đạt hiệu quả nhất khi chỉ có một số ít hãng (chính phủ) thống trị một hoạt động nào đó.

5.2. CÁC HÀNG RÀO PHI THUẾ QUAN KHÔNG ĐỊNH LƯỢNG

5.2.1. Các điều khoản thu mua của chính phủ

Các điều khoản thu mua của Chính phủ được coi một rào cản thương mại vì các điều khoản này hạn chế việc các cơ quan chính phủ trong nước mua các sản phẩm của nước ngoài. Ví dụ, Luật mua hàng hóa của Mỹ quy định các cơ quan chính phủ liên bang phải mua hàng hóa của các công ty Mỹ trừ khi giá của các công ty này cao hơn 6% so với nhà phân phối nước ngoài.

5.2.2. Các biện pháp quản lý giá

Các biện pháp quản lý giá nhập khẩu hay giá bán trong nước có thể có tác động trực tiếp hay gián tiếp tới xuất nhập khẩu hàng hóa.

5.2.2.1. Trị giá tính thuế hải quan (Customs valuation)

Là các biện pháp do các cơ quan hải quan sử dụng để định giá đối với hàng nhập khẩu nhằm mục đích tính thuế nhập khẩu đúng. Hiệp định về việc thực hiện điều VII (Định giá Hải quan) của Hiệp định chung về Thuế quan và Thương mại (GAT) nhằm mục đích quy định một hệ thống công bằng, thống nhất và trung lập để định giá các hàng hóa, ngăn ngừa việc sử dụng các giá trị hải quan giả hoặc tùy tiện.

5.2.2.2. Giá bán tối đa (Maximum selling price)

Giá bán tối đa trong nước đối với một loại hàng hóa nào đó có thể hạn chế nhập khẩu, đặc biệt là đối với các nhà xuất khẩu không có khả năng cạnh tranh cao. Ví dụ, nếu quy định giá gạo ở Việt Nam loại 5% tấm lên tới 10 đôla/kg thì sẽ không có khả xuất khẩu, vì thị trường nước nhập khẩu không thể chấp nhận.

Mặc dù các quy đinh về giá bán tối đa trong nước thiếu tính ràng buộc nhưng vấn đề này thường được các thành viên đặt ra với các nước đang gia nhập, ví dụ như Việt Nam.

5.2.3. Các biện pháp liên quan đến doanh nghiệp

5.2.3.1. Doanh nghiệp thương mại nhà nước

Các doanh nghiệp không phân biệt hình thức sở hữu được nhà nước ban cho những đặc quyền nhất định (doanh nghiệp thương mại nhà nước) có thể gây ra những trở ngại lớn tới thương mại quốc tế. Các thành viên phải cam kết các hoạt động xuất nhập khẩu của các doanh nghiệp thương mại nhà nước phù hợp với các nguyên tắc chung về đối xử không phân biệt với các doanh nghiệp tư nhân và phải tiến hành các hoạt động mua bán hàng hóa chỉ dựa trên tiêu chí thương mại, chẳng hạn như giá cả, chất lượng, tiếp thị, vận tải…; đồng thời phải dành cho các doanh nghiệp của các thành viên khác những cơ hội thích hợp tham gia cạnh tranh trong việc mua bán hàng hóa phù hợp với thông lệ kinh doanh chung. Các thành viên có nghĩa vụ thông báo cho WTO về các doanh nghiệp thương mại nhà nước của họ.[6]

5.2.3.2 Quyền thương mại/quyền kinh doanh (trading rights)

Là quyền dành cho một số công ty nhất định được tiến hành hoạt động xuất khẩu, nhập khẩu ở các nước, đặc biệt là các nước có nền kinh tế kế hoạch hóa tập trung hoặc các nước đang chuyển đổi sang nền kinh tế thị trường. Quyền kinh doanh có thể chỉ giới hạn ở việc xuất khẩu một mặt hàng nhất định hoặc kinh doanh một loại mặt hàng nào đó. Các công ty không nhất thiết phải là công ty nhà nước mới được hưởng quyền kinh doanh. Nếu các công ty có quyền kinh doanh là công ty nhà nước thì vấn đề này lại trở thành vấn đề thương mại quốc doanh.

5.2.4. Hàng rào kỹ thuật đối với thương mại (Technical barriers to trade)

Hàng rào kỹ thuật đối với thương mại (Technical barriers to trade) là những cản trở thương mại thông qua hệ thống tiêu chuẩn và đánh giá sự phù hợp. Hiệp định hàng rào kỹ thuật đối với thương mại trong WTO quy định hài hòa, giảm và loại bỏ các hàng rào này.

Mục tiêu của Hiệp định về các rào cản kỹ thuật đối với thương mại là nhằm bảo vệ sức khỏe và sự an toàn của con người, các loại động thực vật và môi trường.

Hàng rào kỹ thuật đối với thương mại có thể là các quy định kỹ thuật (technical requirements), tiêu chuẩn và thủ tục xác định sự phù hợp[7]. Cụ thể như sau:

---

[6] Tài liệu như đã dẫn ở (4), tr. 169

[7] Hiệp định về các rào cản kỹ thuật đối với thương mại

Các quy định và tiêu chuẩn: Tiêu chuẩn và quy định kỹ thuật đều đặt ra các yêu cầu liên quan đến tính chất vật lý của sản phẩm. Các yêu cầu này có thể liên quan đến kích thước, hình dáng, thiết kế và các chức năng của sản phẩm. Các yêu cầu này cũng có thể quy định liên quan đến nhãn mác, đóng gói, ký hiệu sản phẩm và mở rộng tới quy trình và phương pháp sản xuất liên quan đến sản phẩm.

Một chính phủ thường đưa ra những tiêu chuẩn chính thức và tiêu chuẩn kỹ thuật. Nếu một quốc gia áp dụng các tiêu chuẩn khác với các nước láng giềng của mình, thì có thể coi nước đó đang áp dụng các biện pháp hạn chế nhập khẩu. Các công ty nước ngoài có thể sẽ nhận thấy rằng việc sản xuất một dạng sản phẩm của họ đặc biệt cho riêng một thị trường là quá tốn kém. Ví dụ, ở Italia, đạo luật quy định rằng bột làm mì sợi phải từ lúa mì Durum, nhờ vậy nước này đã ngăn cản được các loại bột mì khác vào thị trường Italia.

5.2.5. Các thủ tục đánh giá sự phù hợp

Bao gồm các thủ tục như xét nghiệm, kiểm tra xác thực, kiểm định, chứng nhận các sản phẩm đáp ứng các yêu cầu kỹ thuật và tiêu chuẩn đặt ra nhưng phải đảm bảo nguyên tắc không phân biệt đối xử và đãi ngộ quốc gia, phải minh bạch và tiến tới hài hòa. Các thành viên có thể đưa ra các biện pháp để bảo vệ môi trường, sức khỏe con người và động thực vật, ngăn ngừa các hành động xấu nhưng không được áp dụng theo cách thức tạo ra sự phân biệt đối xử tùy tiện, hay hạn chế vô lý đối với thương mại quốc tế.

5.2.6. Kiểm dịch động vật và thực vật

Kiểm dịch động vật và thực vật (Sanitary and Phytosanitary - SPS)[8] là một Hiệp định về các biện pháp vệ sinh dịch tễ của WTO bao gồm các biện pháp nhằm bảo vệ cuộc sống, sức khỏe của con người và động vật. Hiệp định quy định nhằm phòng tránh những rủi ro về vệ sinh của hàng hóa có thể phát sinh từ các chất phụ gia, các chất gây độc tố và chất có hại đối với cơ thể con người có trong các loại lương thực, thực phẩm và đồ uống. Hiệp định cũng đưa ra các quy định về việc ngăn chặn sự lây lan của các loại thực phẩm có hại… Các biện pháp được quy định trong Hiệp định SPS cũng nhằm mục đích đảm bảo rằng các quy định về an toàn và sức khỏe không có những ảnh hưởng quá mức tới thương mại quốc tế.[9]

Ngoài ra còn có các quy định khác liên quan đến sản phẩm như: thủ tục về đóng gói sản phẩm, yêu cầu về dán nhãn sinh thái, các yêu cầu về phương pháp sản xuất/khai thác và chế biến sản phẩm, các yêu cầu của người tiêu dùng.

---

[8] Hiệp định SPS

[9] Tài liệu như đã dẫn ở (4), tr.173

Tương tự, các chính phủ yêu cầu tất cả các sản phẩm nội địa và hàng nhập khẩu phải đảm bảo các yêu cầu về đóng gói và nhãn mác nhất định.

5.2.7. Các thủ tục hành chính

Quy định về thanh toán: Các nước đang phát triển đang đối mặt với một nhu cầu dự trữ ngoại tệ mạnh, có thể cần cho việc kiểm soát ngoại tệ phát sinh.

Trong trường hợp đặc biệt, các nhà xuất khẩu ở các nước đang phát triển phải bán ngoại tệ thu được của họ cho ngân hàng trung ương, ngân hàng này sẽ phân phối số ngoại tệ cần thiết cho các nhà nhập khẩu để thanh toán hàng nhập khẩu. Do đó, nhập khẩu tự do không thể thực hiện được vì ngoại tệ bị phân chia từng phần. Hình thức hạn chế này có thể gây ra những biến dạng nghiêm trọng đối với hàng nhập khẩu so với mô hình tự do thương mại. Bên cạnh đó, đôi khi các nước đang phát triển sử dụng hình thức "yêu cầu đặt cọc trước". Trong tình huống này, các nhà nhập khẩu chỉ nhận được giấy phép nhập khẩu khi đã đặt cọc vào quỹ của chính phủ một số lượng tương đương với số phần trăm cụ thể của giá trị hàng nhập khẩu trong tương lai. Khoản đặt cọc này sẽ được hoàn trả khi hàng nhập khẩu đã được đưa vào trong nước, nhưng đồng thời nhà nhập khẩu cũng mất cơ hội chi phí vốn.

Quy định về thủ tục hải quan: Các thủ tục hải quan rắc rối, mất nhiều thời gian tại các cửa khẩu nhập khẩu cũng đóng vai trò là hàng rào phi thuế quan gián tiếp.

5.2.8. Các chính sách nội địa bổ sung ảnh hưởng đến thương mại

Các chính sách này trợ giúp cho các công ty trong nước cũng có những tác động trực tiếp đối với thương mại. Mặc dù sự hỗ trợ cụ thể có thể không chủ định gây ảnh hưởng đến thương mại, tiền trợ giúp làm giảm chi phí các công ty đó có thể kích thích các hoạt động xuất khẩu.

Trong trường hợp một công ty nhập khẩu với các chi phí giảm thông qua trợ cấp của chính phủ có thể làm cho các công ty trong nước cạnh tranh với giá thấp hơn, dẫn đến tăng sản lượng, tạo công ăn việc làm và giảm nhập khẩu. Một khoản cho vay của chính phủ Mỹ với lãi suất thấp cho công ty Chrysler dưới thời kỳ đương nhiệm của Tổng thống Jimmy Carter cũng có thể được cho là một chương trình hỗ trợ của chính phủ đã có những tác động đến thương mại.

Chương trình khuyến khích tiêu dùng hàng nội địa cũng sẽ ảnh hưởng tới hàng nhập khẩu, v.v…

Tương tự, việc chính phủ cung cấp các chương trình tái đào tạo, hỗ trợ về quản lý, tài trợ cho nghiên cứu và phát triển, các khoản tín dụng thuế đầu tư hay thuế đặc biệt có lợi cho các công ty trong nước sản xuất hàng thương mại có thể có tác động trực tiếp đối với sự cạnh tranh về chi phí liên quan và thương mại quốc tế.

Nói chung, chúng ta đều thấy rất rõ sự hiện diện của rất nhiều hình thức kiểm soát ảnh hưởng đến thương mại quốc tế. Chúng ta mới chỉ đề cập đến những phương tiện, công cụ được bàn đến rộng rãi nhất. Thông tin về một nước cụ thể có thể có được chỉ bằng cách nghiên cứu nước đó. Tuy nhiên tự do thương mại không tồn tại trên thế giới này.

5.3. NHỮNG LÝ LẼ (LẬP LUẬN) VỀ CHÍNH SÁCH BẢO HỘ THƯƠNG MẠI

5.3.1. Lý lẽ về "ngành công nghiệp non trẻ"

Giả thiết một "mặt hàng có thể nhập khẩu" cũng có thể được sản xuất trong nước ở những xí nghiệp mới hình thành gần đây, hoặc ở những đơn vị mới đưa vào hoạt động. Những xí nghiệp "non trẻ" này phải chịu những chi phí ban đầu cao và không thể cạnh tranh ngay trong một vài năm đầu tiên với các đối thủ nước ngoài đã được thành lập lâu năm. Chính sách tự do buôn bán có thể sẽ bóp chết nó ngay từ khi mới sinh ra. Một hình thức thuế quan tạm thời đánh vào hàng nhập khẩu sẽ cho phép những xí nghiệp như vậy trưởng thành cho tới "độ chín muồi" và được bảo vệ chống lại "cơn gió lạnh" của cạnh tranh từ nước ngoài.

5.3.2. Lý lẽ về "tài chính công cộng"

Chính phủ cần có nguồn thu để đáp ứng các chi phí trong việc cung cấp các hàng hóa công cộng, để tiến hành việc trả nợ và giải quyết các khoản chi trả khác. Thuế doanh thu đánh vào hàng hóa và thuế thu nhập đánh vào các cá nhân là loại dễ gây méo mó. Chỉ một thực tế rằng thuế quan cũng gây ra một sự méo mó chưa đủ để cho phép miễn thuế đối với hoạt động buôn bán quốc tế.

Ở đây có hai điểm cần đưa ra để bảo vệ cho thuế nhập khẩu. Thứ nhất, để thu được thuế nhập khẩu chi phí phải bỏ ra sẽ rẻ, rẻ hơn nhiều so với các loại thuế tiêu dùng, mà đối với chúng số điểm thu thuế thông thường sẽ lớn hơn nhiều. Trong lịch sử, đế quốc La Mã từng trông cậy chủ yếu vào các loại thuế đánh vào hoạt động buôn bán bằng đường biển, một phần vì hoạt động này chỉ thông qua một số ít hải cảng nên việc trốn thuế khó diễn ra, một phần vì nhiều loại thuế khác (ví dụ như thuế thu nhập) không có tính khả thi. Thứ hai, yếu tố trợ cấp sản xuất ẩn giấu trong các loại thuế quan có thể là

điều hoàn toàn đáng mong muốn, đặc biệt khi nền kinh tế đang ở trong tình trạng không sử dụng hết nguồn lực.

5.3.3. Lý lẽ về "tình trạng thất nghiệp"

Theo một nghĩa nào đấy, thuế nhập khẩu là một loại trợ cấp việc làm. Song nó có nghĩa rộng hơn và cũng có nghĩa hẹp hơn. Nó có nghĩa hẹp hơn vì nó chỉ trợ cấp cho việc làm ở các ngành sản xuất trong nước có thể nhập khẩu, chứ không phải ở mọi ngành của nền kinh tế. Đây là một khu vực hạn chế. Nó cũng có nghĩa rộng hơn là vì trợ cấp không chỉ đối với việc làm mà còn cho các yếu tố sản xuất khác như đất đai, tiền vốn và nguyên liệu, là những thứ có thể không cần thiết hoặc không tốt.

Trợ cấp đối với sản xuất là tương đương với việc trợ cấp cho tất cả các yếu tố, chứ không phải cho lao động. Điều không tốt ở đây là trợ cấp sản xuất cũng có nghĩa là một loại thuế tiêu dùng đối với hàng hóa có thể nhập khẩu, tạo ra một sự méo mó ở những nơi mà trước đây hoàn toàn không có. Như vậy tình trạng thất nghiệp không hề biện minh cho việc áp dụng thuế quan.

5.3.4. Lý lẽ về "phân phối thu nhập"

Theo nghĩa hình học, tác động về mặt phúc lợi xã hội khi đánh thuế quan sẽ có một sự chuyển dịch lợi ích từ những người tiêu dùng sang những người sản xuất để có thể bù lại sự mất mát. Nếu được như vậy thì chế độ thuế quan là có lợi về mặt xã hội. Nhưng ở đây có một vấn đề: Giả sử chúng ta có thể tìm thấy một phương pháp khác nào đấy để phân phối lại thu nhập cho những người mà xã hội muốn ưu tiên. Việc chuyển dịch trực tiếp thu nhập cho họ sẽ có tất cả những cái được coi là ưu điểm mà không kéo theo một nhược điểm nào, vì những diện tích liên quan không bị mất đi. Nếu có thể thuyết phục người tiêu dùng chuyển giao phần diện tích tăng thêm sang cho các cá nhân thích hợp, xã hội chắc chắn sẽ được lợi nhiều hơn là sử dụng thuế quan. Thuế nhập khẩu mà Nhật Bản và các nước thuộc Cộng đồng Châu Âu (EC) đánh vào nông sản là một ví dụ lý thú.

5.5.5. Lý lẽ về "bảo vệ văn hóa, lối sống"

Có những quốc gia đề cao tính dân tộc trong tiêu dùng hàng hóa. Một số quốc gia rất chú trọng giữ gìn truyền thống văn hóa, lối sống trong tiêu dùng. Có những loại sản phẩm trở thành hàng hóa được mọi quốc gia chấp nhận nhưng các mặt hàng tiêu dùng xa xỉ, cao cấp thì một số nước đang phát triển chưa thể chấp nhận. Quan điểm này được sử dụng rộng rãi ở các nước đang phát triển để bảo vệ cho các biện pháp bảo hộ thương mại của mình. Tuy nhiên, phải chăng chỉ có thuế quan mới ngăn chặn được hàng xa xỉ

tràn vào từ nước ngoài? Câu trả lời rõ ràng là không, bởi vì các nhà sản xuất nội địa rất có thể tập trung nguồn lực khan hiếm để sản xuất các sản phẩm xa xỉ đó một khi giá cả trong nước gia tăng vì thuế quan. Cách tốt nhất trong những trường hợp này là nên đánh thuế tiêu dùng vào những ai có nhiều tiền sử dụng những hàng hóa đó. Biện pháp này sẽ trực tiếp hơn và hiệu quả hơn so với đánh thuế nhập khẩu.

TÓM TẮT

Các công cụ khác nhau trong chính sách thương mại đã được nghiên cứu và đưa đến nhận định rằng có rất nhiều phương tiện biến đổi thương mại so với khuôn mẫu ưu thế cạnh tranh của nó. Người ta rất chú ý đến loại thuế quan đặc định, thuế quan tính theo giá trị, thuế ưu đãi và trợ cấp, hạn ngạch nhập khẩu và hạn chế xuất khẩu tự nguyện. Ngoài ra, rất nhiều hàng rào phi thuế quan không định lượng cũng đã được xem xét. Các bước tiến hành từ tự do thương mại không cụ thể rõ ràng do có quá nhiều công cụ thương mại. Những tác động của các công cụ thương mại cũng đã được phân tích. Những quy định của WTO về các hàng rào thương mại phi thuế quan là phù hợp với xu hướng phát triển của nền kinh tế thế giới hiện đại và xã hội ngày càng phát triển văn minh.

CÂU HỎI ÔN TẬP

1. Khái niệm hạn ngạch nhập khẩu, so sánh sự giống nhau và khác nhau giữa thuế quan và hạn ngạch ?
2. Trình bày nội dung các hàng rào thương mại phi thuế quan định lượng?
3. Trình bày nội dung hàng rào thuế quan không định lượng?
4. Phân tích tác động của trợ cấp xuất khẩu.
5. Phân tích những lý lẽ về chính sách bảo hộ thương mại?

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Dennis R. Appleyard, Alfred J. Field, *International Economics: Trade Theory and Policy*, second edition, Irwin, 1995.

2. Dominick Salvatore, *International Economics*, fourth edition, Macmillan Publishing Company, New York, 2001.

3. World Trade Organization, *World Trade Report 2009*, 2009.

4. Paul R. Krugman, Maurice Obstfeld, *Kinh tế học quốc tế: Lý thuyết và chính sách*, NXB. Chính trị Quốc gia, H., 1996.

5. James Riedel, *Kinh tế học quốc tế: Lý thuyết và thực tiễn*, Ủy ban Kế hoạch Nhà nước, Dự án VIE/90/007, H., 1993.

6. Bộ Thương mại, "Tài liệu bồi dưỡng Các cam kết gia nhập Tổ chức Thương mại Thế giới của Việt Nam", 2007.

7. Hoàng Thị Chỉnh (Chủ biên), *Kinh tế quốc tế*, Trường Đại học Kinh tế Thành phố Hồ Chí Minh, 2005.

8. Nguyễn Thành Danh, *Thương mại quốc tế*, NXB. Lao động – Xã hội, H., 2005.

CHƯƠNG 6
THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ VÀ SỰ PHÁT TRIỂN KINH TẾ

6.1. QUAN HỆ GIỮA THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ VÀ SỰ PHÁT TRIỂN KINH TẾ

6.1.1. Lý thuyết thương mại và sự phát triển

Chúng ta không cần chứng minh về sự hình thành và phát triển của thị trường thế giới nữa. Nó đã là một hiện thực cơ bản, thậm chí cơ bản nhất, của thế giới hiện đại, đến mức có thể khẳng định rằng thị trường thế giới là "đất sống" của các quốc gia khác nhau, và quốc gia nào không đứng chân được ở đó thì bị đẩy ra rìa của dòng chảy văn minh loài người.

Ngày nay, thị trường thế giới không chỉ là nơi trao đổi hàng hóa mà còn ngày càng chủ yếu là nơi lưu thông của tư bản và của công nghệ. "Thể trạng" kinh tế của mỗi quốc gia, đặc biệt là các nước phát triển, ảnh hưởng lớn tới "sức khỏe" của thị trường thế giới, và ngược lại, mọi dao động lớn nhỏ của thị trường thế giới đều tác động mạnh mẽ tới tình hình kinh tế của mỗi nước.

Thị trường thế giới không chỉ gồm những trao đổi giữa các quốc gia, mà còn bao gồm cả những thị trường bên trong của các quốc gia. Vấn đề là những trao đổi thuộc hai loại đó gắn bó khăng khít với nhau và làm tiền đề cho nhau. Không có những trao đổi giữa các quốc gia thì không thể tiến hành sản xuất có hiệu quả, và không có những trao đổi bên trong mỗi quốc gia thì cũng không thể có sự phát triển của những trao đổi giữa các quốc gia.

Trên thực tế, sự phân chia nói trên cũng chỉ có tính chất ước lệ. Theo tính toán của báo cáo về kinh tế thế giới 1990-2000, nếu lấy giá đồng đôla năm 1988 làm chuẩn, thị trường thế giới về các ngành công nghiệp quan trọng nhất (cơ khí, hóa học, gỗ, giấy, xe hơi, điện tử, đồ điện, dệt, kim loại cơ bản, vật liệu xây dựng) tăng từ 6.188 tỷ đôla năm 1973 lên 7.683 tỷ năm 1980, 9.825 tỷ năm 1988 và năm 2000 tăng lên tới 14.522 tỷ đôla. Trong đó, những trao đổi giữa các quốc gia chiếm tỷ trọng cũng ngày càng tăng: từ 15,3% năm 1973 lên 19,7% năm 1980, rồi 22,2% năm 1988 và năm 2000 là 28,5%. Trình độ quốc tế hóa sản xuất càng cao thì tỷ trọng này càng lớn.

Tuy nhiên, những trao đổi bên trong của các quốc gia vẫn chiếm tỷ trọng lớn hơn nhiều (hơn 3/4). Chính vì thế, một số nhà kinh tế học chủ trương những lý thuyết về "tăng trưởng nội sinh". Chẳng hạn, theo mô hình tăng trưởng của Solow, các nguồn tăng

trưởng trước hết là sự tích lũy những nhân tố sản xuất (nói chung là lao động và tư bản) và ở tiến bộ kỹ thuật trong nước, trong đó sự góp phần của tiến bộ kỹ thuật bị giảm đến mức tối đa, vì bị coi là nhân tố dôi ra, không thể giải thích được.

Cách tính nói trên tuy có ích trong việc đánh giá và lý giải mức tăng trưởng kinh tế của một nước nhất định, nhưng không thể đánh giá và lý giải một cách đầy đủ vì nó bỏ qua hoặc coi nhẹ những nhân tố quan trọng nhất của sản xuất trong thời đại hiện nay là tiến bộ công nghệ và kỹ thuật cũng như những tác động của thị trường thế giới (trong một số trường hợp, như Nhật Bản, Hàn Quốc, Đài Loan, Hồng Kông, Singapore…, thị trường thế giới được coi là điểm xuất phát để tính toán sự tăng trưởng kinh tế của mình).

P. Romer, một người theo thuyết "tăng trưởng nội sinh", đã đưa ra một quan niệm rộng hơn và hợp lý hơn. Ông không coi nhẹ những nhân tố tiến bộ kỹ thuật và tác động bên ngoài, nhưng theo ông, những nhân tố đó có ảnh hưởng tới đâu là do năng lực bên trong quyết định. Chẳng hạn, về tiến bộ kỹ thuật, Romer cho rằng nó là kết quả của sự tích lũy trí thức, gắn liền với việc sử dụng lao động có lao động trình độ rất cao.

Như vậy, mô hình của Romer đặt ra một liên hệ chặt chẽ giữa trình độ của lao động được sử dụng vào việc tìm tòi với mức tăng năng suất. Vấn đề bây giờ không phải là số lượng vốn nhân lực mà là chất lượng nguồn nhân lực. Nhiều người nhưng với trình độ thấp, đó sẽ là nhân tố kìm hãm hiệu suất của nền kinh tế. Chính điều đó cắt nghĩa phần nào sự "cất cánh" khó khăn của các nền kinh tế kém phát triển đang đụng phải những thách thức dân số khổng lồ, và cũng giải thích được những giai đoạn tăng trưởng tiến bộ kỹ thuật nhanh chóng của các nền kinh tế phát triển.

Hơn nữa, sự tham gia thị trường thế giới hiện nay đòi hỏi những nhân tố rất mới mẻ và cũng rất to lớn mà nhiều nước kém phát triển không thể có sẵn. Trước hết đó là công nghệ mới để cho những sản phẩm của mình có sức cạnh tranh trên thị trường thế giới, tiếp đó là để những sản phẩm tiêu dùng trong nước cũng chịu được sức ép cạnh tranh của những sản phẩm từ bên ngoài đưa vào ngày càng tăng (cả về số lượng và chất lượng). Công nghệ mới lại đòi hỏi hai nhân tố không thể thiếu: (1)vốn để trang bị kỹ thuật mới (từ sản xuất đến cấu trúc hạ tầng) và (2) trình độ lao động cao để sử dụng công nghệ và kỹ thuật mới (mà nhân tố này lại đòi hỏi những chi phí đào tạo và đào tạo lại rất lớn, nghĩa là cũng đòi hỏi vốn lớn).

Điều gì đã làm thương mại phát triển như ngày nay? Đó là sự bùng nổ tự do hóa thương mại toàn cầu. Từ năm 1950 đến 1997, tổng sản phẩm thế giới tăng 6 lần, trong khi khối lượng mậu dịch tăng 16 lần. Sản lượng công nghiệp tăng 9 lần, trong khi khối lượng trao đổi các sản phẩm công nghiệp tăng 31 lần. Tỷ lệ xuất khẩu so với GDP của thế giới

trong thập niên 1990 cao hơn 60% so với tỷ lệ năm 1913. Năm 1997, xuất khẩu hàng hóa và dịch vụ thương mại thế giới đạt 6.500 tỷ đôla, bằng 1/5 sản lượng toàn cầu. Rõ ràng thương mại đã quay trở lại phục vụ cho sự phát triển của công nghiệp.

Sự phát triển của khoa học công nghệ và kỹ năng quản lý cũng tác động tích cực tới thương mại. Sự phát triển của những ngành mới, lĩnh vực kinh doanh mới, sự gia tăng của các chủ thể tham gia kinh doanh và số lượng các hàng hóa, sự phát triển của công nghệ thông tin chính là những nguyên nhân đang làm phức tạp hóa các mối quan hệ thương mại. Các công ty đa quốc gia đã tạo ra cuộc cách mạng về công nghiệp cũng như thách thức sản xuất trên phạm vi toàn cầu. Năm 1992, trao đổi thương mại trong nội bộ các tập đoàn lớn chiếm tới 40% kim ngạch mậu dịch Mỹ.

Tự do hóa thương mại được khởi xướng ở Bắc Mỹ và châu Âu. Nhiều người lúc đó lo ngại rằng tự do hóa sẽ giảm sự bảo hộ cho các ngành trong nước, qua đó tăng thất nghiệp và giảm tăng trưởng. Thực tiễn cho thấy tự do hóa luôn gắn với tăng trưởng cao và thất nghiệp thấp.

Ở châu Á, tiếp sau Nhật Bản là bốn con hổ gồm Hàn Quốc, Đài Loan, Hồng Kông và Singapore đã theo đuổi chính sách hướng ngoại, thực hiện tự do hóa từng bước. Kết quả là bốn con hổ này đã tăng thu nhập đầu người từ mức 20% so với thu nhập ở các nước công nghiệp năm 1965 lên tới 70% năm 1995. Con đường hướng ngoại được tiếp nối với Chile, Indonesia, Malaysia và Thái Lan vào đầu thập niên 1970 và sau đó là Trung Quốc vào đầu thập niên 1980. Để so sánh, lấy ví dụ Ấn Độ là nước hướng nội, khi GATT ra đời, Ấn Độ có mức xuất khẩu hàng đầu trong các nước đang phát triển, nhưng vào những năm 1980, Ấn Độ đã bị ngay cả Thái Lan và Malaysia vượt xa, đó là chưa kể đến Hàn Quốc hay Đài Loan.

Sự thành công của các nước châu Á nhờ xuất khẩu đã làm gia tăng mức sống ở các quốc gia này. Theo WTO, số người sống ở mức nghèo khổ ở châu Á (thu nhập dưới 1 đôla/ngày) đã giảm từ 700 triệu người xuống còn 350 triệu người trong giai đoạn 1975-1995.

Rõ ràng xu hướng tự do hóa thương mại là tất yếu. Nó tạo lợi thế cho các nền kinh tế qua việc khai thác lợi thế so sánh, lợi thế theo quy mô, giảm giá hàng tiêu dùng, tăng cường sức cạnh tranh, thu hút chuyển giao công nghệ và nắm bắt thông tin. Thương mại quốc tế là một trong những nhân tố quan trọng nhất của sự phát triển kinh tế.

Theo công thức tính tổng sản phẩm quốc dân, GDP = C+G+I+(E-M)

Trong đó:

GDP: Tổng sản phẩm quốc nội
C: Tiêu dùng cuối cùng của dân cư
G: Chi tiêu của chính phủ
I: Tăng đầu tư trong năm (tích lũy tài sản cơ bản)
E-M: xuất khẩu ròng = xuất khẩu –nhập khẩu

Tổng giá trị sản xuất là hàm số của xuất khẩu (hàng hóa và dịch vụ). Nếu các điều kiện khác không thay đổi, về giá trị tuyệt đối, xuất khẩu tăng thêm bao nhiêu sẽ làm cho tổng giá trị sản xuất tăng lên tương ứng với một tỷ lệ nhất định.

GDP là một hàm số của tổng giá trị sản xuất, do đó cũng sẽ là hàm số, thường là hàm số bậc nhất, đồng biến, cho nên GDP cũng là hàm số của xuất khẩu.

6.1.2. Vai trò của thương mại quốc tế đối với sự phát triển kinh tế

Thứ nhất, trong mỗi giai đoạn phát triển, thương mại quốc tế bao giờ cũng được đánh giá cao vì nó giúp mỗi quốc gia có được các loại hàng hóa mà nước đó không sản xuất được (hoặc không có) và tạo ra những hệ quả khả quan như sau: (i) chuyển giao công nghệ, nhờ đó nâng cao phúc lợi kinh tế cho mọi người dân; (ii) kích cầu (tác động kiểu Keynes tới nền kinh tế) thông qua hoạt động của các số nhân, do đó nâng cao hiệu quả và thúc đẩy tăng trưởng kinh tế; (iii) đem lại lợi ích không chỉ cho các doanh nghiệp (tăng doanh thu và lợi nhuận) do ngoại thương mở rộng thị trường, khai thác được lợi thế kinh tế nhờ quy mô, mà còn kích thích được hoạt động của toàn bộ nền kinh tế; (iv) mở rộng khả năng lựa chọn cho người tiêu dùng; (v) giảm chi phí đầu vào sản xuất như nguyên vật liệu và các sản phẩm trung gian, góp phần làm giảm tổng chi phí sản xuất.

Thứ hai, thương mại quốc tế phân bổ có hiệu quả các nguồn lực sản xuất của thế giới. Điều này đã được chứng minh cả trong lý thuyết (như lý thuyết lợi thế tuyệt đối của Adam Smith, lý thuyết lợi thế tương đối của David Ricardo, lý thuyết H-O của Heckscher và Ohlin, v.v...) và trong thực tiễn thương mại quốc tế thúc đẩy chuyên môn hóa sản xuất dựa trên lợi thế so sánh của mỗi nước, làm cho các nước sử dụng nguồn lực của mình một cách hiệu quả nhất. Đến lượt mình, chuyên môn hóa lại thúc đẩy tăng năng suất lao động, góp phần làm tăng năng lực sản xuất, do đó thúc đẩy sự phát triển của ngoại thương. Như vậy, thương mại quốc tế ngày càng làm tăng mức sống của các quốc gia nói riêng và của cả thế giới nói chung.

Thứ ba, thương mại quốc tế làm thay đổi cơ cấu kinh tế theo hướng có lợi nhất cho mỗi quốc gia. Do đòi hỏi tất yếu của quan hệ kinh tế quốc tế và phân công lao động quốc tế, mỗi quốc gia khi hội nhập vào nền kinh tế thế giới đều phải có sự thay đổi cơ cấu kinh tế và cơ cấu sản xuất các sản phẩm hàng hóa xuất khẩu bắt nguồn từ trình độ phát

triển kinh tế, nguồn lực và lợi thế của mỗi quốc gia. Với sự thay đổi đó, kim ngạch xuất khẩu của đất nước sẽ từng bước được nâng cao, vì vậy sẽ thúc đẩy kinh tế phát triển.

Thứ tư, thương mại quốc tế nâng cao hiệu quả của nền kinh tế. Do thương mại quốc tế phân bổ có hiệu quả nguồn lực trong nước, làm thay đổi cơ cấu kinh tế theo hướng tận dụng triệt để lợi thế của quốc gia và sử dụng những nguồn đầu vào cạnh tranh của thế giới nên hiệu quả của nền kinh tế không ngừng được nâng cao, vì vậy năng lực cạnh tranh của nền kinh tế nói chung và các doanh nghiệp nói riêng cũng không ngừng tăng lên.

Thứ năm, thương mại quốc tế còn có mối liên hệ khăng khít với đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI). Trong nhiều trường hợp, thương mại quốc tế có tác dụng thu hút FDI vì để khai thác thị trường nước ngoài có hiệu quả, các nhà đầu tư sẽ tiến hành đầu tư ra nước ngoài. Trong những trường hợp khác, FDI sẽ thúc đẩy thương mại quốc tế phát triển do FDI vào kéo theo nhiều nhu cầu nhập khẩu máy móc trang thiết bị, nguyên vật liệu và sản phẩm trung gian phục vụ cho quá trình sản xuất, đồng thời các doanh nghiệp có FDI sẽ xuất khẩu được những sản phẩm của mình nhờ khai thác được lợi thế từ nước nhận đầu tư.

Khi các nước tiến hành cải cách và hội nhập vào thị trường thế giới, các nước đang phát triển "toàn cầu hóa nhiều hơn" bắt đầu tăng trưởng nhanh chóng, với tốc độ tăng trưởng tăng ổn định từ 2,9% trong thập niên 1970, lên 5% trong thập niên 1990. Các nước này ở trong một "vòng tròn thành công" bao gồm mức tăng trưởng cao hơn và sự thâm nhập hơn nữa thị trường thế giới. Dường như tăng trưởng và thương mại có tác dụng củng cố lẫn nhau, đồng thời các chính sách mở rộng giáo dục, giảm hàng rào thương mại và cải cách các khu vực chiến lược có tác dụng củng cố cả tăng trưởng và thương mại.

Việc có tồn tại một mối liên hệ nhân quả giữa mở cửa thương mại với tốc độ tăng trưởng cao hơn không phải là vấn đề. Ở các nước có thu nhập thấp đã thâm nhập vào thị trường toàn cầu, hạn chế khả năng tiếp cận các thị trường này sẽ có hại đối với tăng trưởng, không phụ thuộc vào quá trình công nghiệp hóa có được khởi đầu bằng sự mở cửa hay không. Tuy nhiên, việc mở cửa có tác dụng hội nhập một nền kinh tế vào thị trường rộng lớn hơn, và kể từ Adam Smith đến nay, các nhà kinh tế học đều cho rằng, quy mô của thị trường có vai trò quan trọng đối với tăng trưởng. Một thị trường lớn hơn cho phép tiếp cận tới nhiều ý tưởng hơn, cho phép đầu tư vào các khoản đầu tư chi phí cố định quy mô lớn và tạo điều kiện cho sự phân công lao động tốt hơn. Một thị trường lớn hơn cũng mở rộng khả năng lựa chọn. Khả năng lựa chọn rộng mở hơn đối với những người tiêu dùng có thu nhập cao không giúp ích gì cho công việc giảm nghèo đói, nhưng sự lựa chọn rộng rãi hơn có thể có ý nghĩa với các doanh nghiệp nhiều hơn là với

người tiêu dùng. Chẳng hạn, khi Ấn Độ tiến hành tự do hóa thương mại, các doanh nghiệp ở nước này đã có thể mua các thiết bị máy móc có chất lượng tốt. Các ảnh hưởng tương tự cũng được nhận thấy đối với tự do hóa nhập khẩu của Trung Quốc. Cuối cùng một thị trường lớn hơn làm tăng cạnh tranh, và điều này có thể khuyến khích sự đổi mới. Có một số bằng chứng cho thấy, sự hội nhập vào nền kinh tế thế giới có vai trò quan trọng đối với các nền kinh tế nhỏ và nghèo hơn là đối với các nền kinh tế lớn như Ấn Độ hay Trung Quốc.

Tóm lại, có thể nói rằng, kể từ năm 1980, sự hội nhập toàn cầu của các thị trường hàng hóa đã cho phép các nước đang phát triển với vị trí, chính sách, thể chế và cơ sở hạ tầng tương đối tốt, tận dụng được nguồn lao động dồi dào của mình để tạo ra lợi thế cạnh tranh trong một số ngành chế tạo và dịch vụ. Lợi thế ban đầu mà các nước này có được nhờ lao động rẻ trong một số trường hợp đã mở đầu cho một vòng tròn các lợi ích có được từ thương mại nối tiếp nhau. Chẳng hạn, lần đầu tiên thâm nhập thị trường phần mềm thế giới, thành phố Bangalore đã tận dụng được lợi thế so sánh nhờ lực lượng lao động rẻ và được đào tạo của mình. Khi ngày càng có nhiều doanh nghiệp bị thu hút về thành phố, thì nó lại bắt đầu nhận được tính kinh tế nhờ tập trung. Doanh thu xuất khẩu tăng lên cho phép tài trợ việc nhập khẩu nhiều hơn, do vậy, vừa làm tăng cạnh tranh lại vừa mở rộng được khả năng lựa chọn. Có một số bằng chứng là, các ảnh hưởng của thương mại này làm tăng không chỉ mức thu nhập thực tế mà còn cả tỷ lệ tăng trưởng. Tuy nhiên, quá trình tăng trưởng cũng rất phức tạp. Cần thấy rằng, chỉ riêng thương mại chắc chắn không đủ đảm bảo cho tăng trưởng. Phải kết hợp việc mở rộng thương mại với nhiều chính sách khác (huy động vốn, ổn định chính trị và cải thiện môi trường kinh doanh) thì phát triển kinh tế mới bền vững với tốc độ cao.

6.1.3. Thực tiễn của thương mại quốc tế

Năm 1988, tổng giá trị thương mại quốc tế về hàng hóa và dịch vụ đạt gần 3.000 tỷ đôla. Con số to lớn này vẫn còn thấp hơn nhiều so với thu nhập quốc dân của nước Mỹ trong năm này (khoảng 4.200 tỷ đôla). Nó chiếm khoảng 1/6 tổng thu nhập của thế giới. Năm 1997, thương mại quốc tế đã tăng lên khoảng 7.200 tỷ đôla trong thương mại hàng hóa chiếm hơn 6.000 tỷ đôla và thương mại dịch vụ chiếm khoảng 1.200 tỷ.

Từ năm 1945, trong nhiều năm, thương mại quốc tế đã có nhịp độ tăng trưởng nhanh hơn thu nhập của thế giới. Hoạt động thương mại trên thế giới về hàng công nghiệp chế tạo chế biến tăng 7% mỗi năm từ năm 1950 đến năm 1986; trong khi mức tăng thu nhập hàng năm chỉ khoảng 4% và mức tăng của sản xuất công nghiệp là 5%. Phần lớn động lực thúc đẩy mở rộng thương mại bắt nguồn từ việc từng bước cắt giảm hàng rào thuế quan của đa số các nước phát triển. Những nước mở rộng xuất khẩu nhanh nhất từ năm 1950 bao gồm Italia, Nhật Bản và Tây Đức (đều là những nước bị đảo

lộn do thua trận trong chiến tranh thế giới) và các nước, vùng lãnh thổ khác có tốc độ gia tăng thu nhập quốc dân cao như Hồng Kông, Singapore, Hàn Quốc, Đài Loan, Trung Quốc, Brazil và Tây Ban Nha.

Cơ cấu địa lý trong thương mại cũng thay đổi theo khía cạnh khác, buôn bán giữa các nước láng giềng tăng nhanh một cách đột biến. Buôn bán song phương vượt qua biên giới giữa Canada – Mỹ, giữa Pháp, Hà Lan, Anh và Tây Đức, giữa Nhật Bản và các nước công nghiệp phát triển đã tăng nhanh hơn so với thương mại liên lục địa.

Đối với các nước Đông Á, mức độ phụ thuộc của tăng trưởng kinh tế trong nước vào thương mại quốc tế còn lớn hơn nhiều so với các khu vực khác trên thế giới. Tỷ lệ kim ngạch ngoại thương của các nước Đông Á và Thái Bình Dương so với GDP trong giai đoạn từ 1990 đến 2000 đã tăng từ 48,8% lên 65,6%, trong khi tỷ lệ tương ứng của khu vực Mỹ Latinh và vùng Caribbean là 23,2% và 37,7%, khu vực Trung Đông và Bắc Phi là 45,4% và 51,6%.

Hầu như tất cả các nước đều đang ngày càng phụ thuộc nhiều hơn vào các hoạt động mậu dịch nhằm duy trì được mức độ tăng trưởng kinh tế và bảo đảm công ăn việc làm. Tuy nhiên, từ trước tới nay, mậu dịch lại luôn đóng vai trò một động cơ tăng trưởng mạnh mẽ hơn cho một số nước so với các nước khác. Mậu dịch quốc tế giữ vị trí quan trọng trong sự hình thành của "điều kỳ diệu" Đông Á và duy trì tính năng động của các nền kinh tế trong khu vực. Ở một thái cực đối lập, vùng Nam Sahara châu Phi lại đang phải đương đầu với nạn suy thoái kinh tế triền miên, một phần do môi trường mậu dịch của khu vực này không thuận lợi.

Trong những năm 1980, tốc độ xuất khẩu hàng hóa của Đông Á tăng ở mức trung bình 10% hàng năm, gấp hơn hai lần tốc độ tăng trưởng chung của thế giới. Xu hướng này vẫn tiếp tục phát huy trong những năm 1990 và đặc biệt tăng mạnh với thành tích của Trung Quốc và Việt Nam. Người ta dự đoán tình hình sẽ tiến triển tốt trong thế kỷ tới. Ngược lại, vùng Nam Sahara châu Phi đạt tốc độ tăng tưởng hàng hóa xuất khẩu chỉ vượt con số không một chút trong những năm 1980 và tăng lên không đáng kể trong những năm 1990. Hàng hóa xuất khẩu chiếm tới 1/5 thu nhập của khu vực này. Điều này có thể giải thích cho sự giảm sút thảm hại về mức sống của người dân trong khu vực. Những trái ngược này phản ánh sự tác động qua lại giữa chính sách đối nội với các nhân tố từ bên ngoài.

Một số vấn đề nan giải mà châu Phi đang gặp phải có thể bắt nguồn từ sự bất lực trong quản lý kinh tế. Những biện pháp cưỡng đoạt của các ủy ban chuyên trách của nhà nước, như đánh thuế quá cao các nhà sản xuất, duy trì quá cao giá trị đồng tiền làm phá hoại môi trường cạnh tranh trong xuất khẩu hàng hóa và làm giảm thu nhập của các nhà

sản xuất trong nước, đã dẫn đến những mất mát lớn về thị phần các mặt hàng nguyên liệu. Đồng hành với tình trạng này, nợ nần và khủng hoảng kinh tế toàn diện đã đẩy khu vực này tới chỗ suy thoái về cơ sở hạ tầng kinh tế và bắt đầu một quá trình "bóp nghẹt hàng nhập khẩu". Nguyên nhân là do sự khan hiếm ngoại tệ không cho phép các nhà sản xuất nhập khẩu các mặt hàng thiết yếu. Nhìn tổng thể, hàng hóa nhập khẩu những năm 1980 giảm trung bình khoảng 5% mỗi năm. Song việc vùng Nam Sahara tiếp tục phụ thuộc vào xuất khẩu nguyên liệu đã làm cho khu vực này trở nên dễ bị tổn thương như vậy.

Khối các nước đang phát triển đã nâng cao được thị phần của họ trong nhóm hàng chế tạo xuất khẩu, hiện chiếm gần 25% trong tổng lượng trên toàn thế giới, trong khi vào khoảng đầu những năm 1970, con số này chỉ là 5%. Việc tăng trưởng kinh tế có quan hệ mật thiết với việc giảm bớt sự phụ thuộc vào các mặt hàng nguyên liệu. Ở các nước đang phát triển mà hàng hóa chế tạo chiếm tới 50% tổng lượng hàng hóa xuất khẩu thì trong vòng 20 năm trở lại đây, họ luôn duy trì được tốc độ tăng trưởng cao hơn so với các nước xuất khẩu nguyên liệu. Từ những năm 1980-1992, các nước xuất khẩu hàng cơ khí chế tạo tăng trưởng ở tốc độ trung bình 7%/năm, nhanh gấp bốn lần so với các nước xuất khẩu nguyên liệu. Do nền mậu dịch quốc tế đang ngày càng đòi hỏi các mặt hàng có hàm lượng trí tuệ cao nên xu hướng phân cực này sẽ còn tiếp diễn.

6.2. ĐIỀU KIỆN THƯƠNG MẠI VÀ SỰ PHÁT TRIỂN KINH TẾ

6.2.1. Điều kiện thương mai

Điều kiện thương mại quốc tế có thể được hiểu theo hai nghĩa: nghĩa rộng và nghĩa hẹp.

Theo nghĩa rộng, điều kiện thương mại là những quy định, điều kiện, tiêu chuẩn ràng buộc của quốc gia này đối với quốc gia kia trong hoạt động xuất nhập khẩu hàng hóa.

Ví dụ, các sản phẩm nông nghiệp khi nhập khẩu vào thị trường Nhật Bản phải đạt "Tiêu chuẩn nông nghiệp Nhật Bản - JAS". Tiêu chuẩn này quy định các tiêu chuẩn về chất lượng, các quy tắc về việc ghi nhãn chất lượng và đóng dấu chất lượng tiêu chuẩn JAS. Ngày nay, hệ thống JAS đã trở thành cơ sở cho người tiêu dùng trong việc lựa chọn các thực phẩm chế biến. Danh sách các sản phẩm được điều chỉnh bởi luật JAS bao gồm: đồ uống, thực phẩm chế biến, dầu ăn, mỡ và các nông lâm sản chế biến. Một sản phẩm bị ràng buộc phải tuân theo các quy định về dán nhãn chất lượng JAS khi có đầy đủ các điều kiện sau:

- Sản phẩm phải là một nông sản hoặc là nông sản đã có hoặc trong tương lai gần sẽ có một tiêu chuẩn JAS được quy định cho nó
- Sản phẩm đó phải là sản phẩm có chất lượng khó xác định
- Là sản phẩm mà người tiêu dùng cần biết được chất lượng của nó trước khi quyết định mua

Bộ Nông Lâm Ngư nghiệp Nhật Bản đặt ra các tiêu chuẩn về việc ghi nhãn chất lượng và buộc tất cả các nhà sản xuất phải tuân thủ các tiêu chuẩn đó. Ngoài ra các quy định này cũng được áp dụng đối với các cả sản phẩm nhập khẩu.

Theo nghĩa hẹp, điều kiện thương mại quốc tế là những điều kiện thực tế để một quốc gia bán sản phẩm xuất khẩu và mua sản phẩm nhập khẩu của mình, nó bằng tỷ lệ của chỉ số giá cả xuất khẩu so với chỉ số giá cả nhập khẩu.

Điều kiện thương mại (N) chính bằng tỉ số giữa chỉ số giá cả xuất khẩu (P_X) của một nước với chỉ số giá cả nhập khẩu (P_M) nhân với 100. Nó cho ta biết % của điều kiện thương mại.

$$N = \frac{P_X}{P_M} * 100$$

Ví dụ: nếu chọn năm 1990 là năm cơ sở, ta có N = 100%. Đến năm 2000, ta thấy P_X của quốc gia giảm 10% (P_X = 90%) trong khi P_M tăng 10% (P_M=110%). Như vậy, điều kiện thương mại của nước này là:

$$N = \frac{P_X}{P_M} * 100 = \frac{90}{110} * 100 = 81.82\%$$

Điều này có nghĩa là từ năm 1990 đến năm 2000 mức giá cả xuất khẩu của quốc gia này giảm 18.18% so với mức giá nhập khẩu.

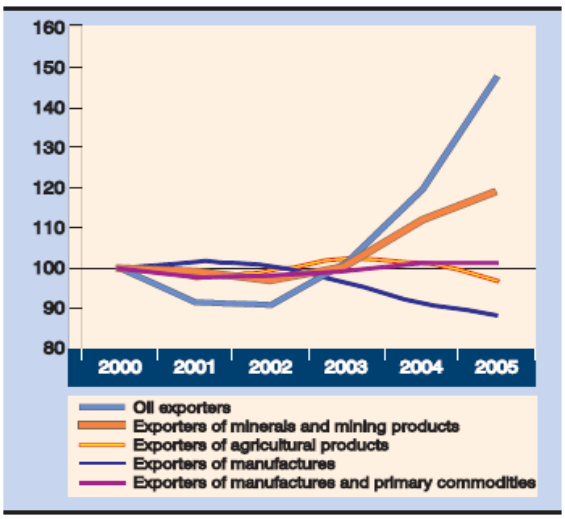
Nếu giá xuất khẩu tăng nhanh hơn giá nhập khẩu, điều kiện thương mại sẽ tăng lên. Điều này hàm ý rằng đã có ít lượng hàng hóa xuất khẩu hơn phải từ bỏ để đổi lấy một lượng hàng hóa nhập khẩu như cũ.

Nếu giá nhập khẩu tăng nhanh hơn giá xuất khẩu, điều kiện thương mại bị suy giảm hàm ý rằng cần phải có một lượng hàng hóa xuất khẩu nhiều hơn bị bán đi để có đủ tiền mua hàng hóa và dịch vụ nhập khẩu với số lượng như cũ.

Điều kiện thương mại chịu sự ảnh hưởng của mức giá nhập khẩu và xuất khẩu. Thêm vào đó, tỷ giá hối đoái và tỷ lệ lạm phát đều có ảnh hưởng trực tiếp đến bất kỳ sự thay đổi nào trong điều kiện thương mại.

Hộp 6.1. Giá dầu và điều kiện thương mại

Rất nhiều nước đang phát triển phụ thuộc vào việc xuất khẩu dầu. Và bất kỳ một sự thay đổi nào trên các thị trường hàng hóa quốc tế cũng gây ra các vấn đề nghiêm trọng cho điều kiện thương mại của những nước này. Khi giá dầu bị giảm vào năm 1998 các nước đang phát triển phải đối mặt với một vẫn đề lớn là phải xuất khẩu nhiều dầu hơn để có thể trả cho một lượng nhập khẩu như cũ. Sự xấu đi của điều kiện thương mại đã ảnh hưởng xấu đến chất lượng cuộc sống ở những nước này. Tuy nhiên trong năm nay, giá dầu đã tăng nhanh trở lại góp phần cải thiện điều kiện thương mại của những nước xuất khẩu dầu.



Nguồn : UNCTAD Trade and Development Report (2005)

Ngoài ra, khi xem xét tới khả năng nhập khẩu dựa vào xuất khẩu, chúng ta căn cứ trên **điều kiện thương mại thu nhập (I).** Điều kiện thương mại thu nhập được tính bằng công thức:

$$I = \frac{P_X}{P_M} * Q_X = N * Q_X$$ (trong đó Q_X là lượng xuất khẩu)

Trong ví dụ trên, nếu Q_X tăng từ 100 năm 1990 lên 150 năm 2000 thì điều kiện thương mại thu nhập tăng lên đến: $I = \frac{90}{110} * 150 = 122.73\%$. Điều này hàm ý rằng từ năm 1990 đến năm 2000 khả năng nhập khẩu của quốc gia (dựa vào doanh thu xuất khẩu) tăng 22.73% mặc dù P_X/P_M giảm. Sự thay đổi điều kiện thương mại thu nhập là rất quan trọng đố với các nước đang phát triển vì xuất khẩu tăng thì quốc gia sẽ có điều kiện mở rộng nhập khẩu.

Hộp 6.2. Các yếu tố tác động đến điều kiện thương mại

Trong thương mại quốc tế, điều kiện thương mại biểu thị tỷ lệ giữa mức giá của hàng hóa xuất khẩu của một nước với mức giá của hàng hóa mà nó nhập khẩu. Khi thương mại thế giới chưa được tự do hóa, điều kiện thương mại giữa hai quốc gia có thể được quyết định bởi các yếu tố sau:

- *Sở thích*: để có sự trao đổi thương mại giữa hai quốc gia, mỗi quốc gia đều phải có nhu cầu đối với hàng hóa của nước kia, đồng thời phải sẵn sàng hy sinh một lượng nhất định hàng hóa của mình để đổi lấy hàng hóa của nước kia. Đương nhiên, sở thích tiêu dùng một hàng hóa của một quốc gia phải lớn hơn sự hi sinh không tiêu dùng hàng hóa đó ở quốc gia khác thì thương mại mới diễn ra. Nhu cầu hay mức độ ưa thích tiêu dùng hàng hóa của một nước ở một nước khác là một yếu tố tác động đến điều kiện thương mại.
- *Sự khan hiếm*: số lượng tương đối của mỗi loại hàng hóa có thể dược trao đổi là một yếu tố tác động đến điều kiện thương mại.
- *Chất lượng hàng hóa*: đây là một yếu tố quan trọng quyết định giá trị hàng hóa và do đó, ảnh hưởng đến điều kiện thương mại. Chất lượng ở đây không chỉ bao gồm chất lượng về mặt kỹ thuật mà còn bao gồm của giá trị sử dụng của hàng hóa
- *Chính sách của chính phủ*: các khoản thuế mà chính phủ đánh vào hàng hóa họ bán hoặc mua cũng tác động đến điều kiện thương mại, bởi khi trao đổi, các đối tác thương mại phải xác định mức giá cho hàng hóa của mình trên cơ sở tính đến các khoản thuế họ phải nộp cho chính phủ. Nếu chính phủ có những điều kiện nghiêm ngặt về hoạt động thương mại thì điều này cũng tác động đến quyết định về giá cả của hàng hóa. Chẳng hạn, nếu nước A có điều luật quy định hành vi gian lận thương mại phải bị phạt bồi thường, các đối tác thương mại ở quốc gia đó sẽ phải tính toán kỹ lưỡng các hành vi của mình và điều này tác động đến cả quyết định về giá cả hàng hóa của họ.
- *Khả năng thuyết phục*: Thương mại là một quá trình thương lượng, thương lượng về chủng loại hàng hóa, thủ tục trao đổi, thời hạn trao đổi và quan trọng hơn cả là giá cả trao đổi. Nếu nước A có khả năng cao hơn trong việc thuyết phục nước B về giá trị và chất lượng của mình, họ có thể được hướng điều kiện thương mại có lợi hơn trong trao đổi với nước B

Tuy nhiên, trong điều kiện thương mại tự do hóa đa phương như hiện nay, hàng hóa được cung cấp và tiêu dùng bởi nhiều nhà sản xuất ở nhiều nước, một nền kinh tế

nhỏ không có khả năng tác động đến mức giá quốc tế cũng có nghĩa là không có khả năng làm thay đổi điều kiện thương mại của mình. Ngược lại, một nền kinh tế lớn có thể dùng chính sách tác động đến nhu cầu xuất, nhập khẩu của mình và thông qua đó tác động đến mức giá thế giới và làm thay đổi điều kiện thương mại theo hướng có lợi cho mình. Ví dụ, khi Mỹ đưa ra chính sách hạn chế nhập khẩu ô tô, cầu về ô tô trên thị trường thế giới sẽ giảm, kéo giá quốc tế về xe hơi xuống và như vậy làm giá xe hơi Mỹ nhập khẩu trở nên rẻ hơn. Khi giá hàng hóa xuất khẩu của Mỹ không thay đổi, giá nhập khẩu rẻ đi sẽ cải thiện điều kiện thương mại cho Mỹ.

Nguồn: Học viện Quan hệ quốc tế, *Giáo trình Quan hệ kinh tế quốc tế,* NXB Chính trị quốc gia, 2006

6.2.2. Những lý do dẫn đến điều kiện thương mại khó khăn ở các nước đang phát triển và định hướng giải pháp

Thứ nhất, tham gia vào một thị trường toàn cầu đang mở rộng, về cơ bản đã là một tác nhân tích cực đối với tăng trưởng và giảm nghèo đói ở các nước đang phát triển, đó là lý do tại sao nhiều nước chọn lựa mở cửa đối với thương mại và đầu tư quốc tế. Tuy nhiên, vẫn còn tồn tại những hàng rào đáng kể về thương mại, và lĩnh vực cần hành động trước hết là có một vòng phát triển trong đàm phán thương mại. Hiện nay, các nước giàu vẫn duy trì sự bảo hộ tại những lĩnh vực mà các nước đang phát triển có lợi thế so sánh và các nước nghèo sẽ thu được nhiều lợi ích nếu các biện pháp bảo hộ này được cắt giảm. Hơn nữa, các nước đang phát triển cũng sẽ có nhiều lợi ích nếu các nước này có thể tiếp cận các thị trường của nhau một cách tốt hơn – các hàng rào giữa những nước này với nhau thậm chí còn cao hơn các hàng rào của những nước phát triển. Những cải thiện trong khả năng tiếp cận thị trường này, tốt nhất nên được đàm phán trong bối cảnh đa phương.

Các nước đang phát triển có lý do đúng đắn khi cho rằng các thỏa thuận thương mại không nên áp đặt các tiêu chuẩn lao động và môi trường lên các nước nghèo. Các cộng đồng trên toàn thế giới hiện đang cố gắng cải thiện các tiêu chuẩn sống, các điều kiện lao động và môi trường. Các nước giàu có thể sử dụng những biện pháp tích cực để hỗ trợ công việc này. Tuy vậy, một sự cam kết thực tế và tích cực đòi hỏi phải có các nguồn lực thực tế. Việc áp dụng các điều khoản trừng phạt thương mại đối với các nước không đáp ứng được các tiêu chuẩn của thế giới thứ nhất trong các điều kiện về lao động và môi trường có thể có những ảnh hưởng rất tai hại lên mức sống của người nghèo, và vì vậy, nó không có tính xây dựng. Hơn nữa, một nguy cơ lớn là các biện pháp trừng phạt thương mại nhằm thực thi các tiêu chuẩn này sẽ trở thành những hình thức bảo hộ mới, gây thiệt hại cho người nghèo. Quan điểm chung hơn ở đây là các thỏa thuận

thương mại cần cho phép các nước áp dụng những cách tiếp cận thể chế khác nhau đối với các tiêu chuẩn môi trường, bảo vệ xã hội, bảo tồn văn hóa và các vấn đề khác. Các nước toàn cầu hóa có sự đa dạng đáng kể về thể chế và văn hóa, và chúng ta không thấy có lý do gì để sự hội nhập kinh tế lại không tôn trọng tính đa dạng này.

Thứ hai, vì dịch vụ phân phối có quan hệ chặt chẽ với thương mại hàng hóa nên cơ chế thương mại hàng hóa chắc chắn có ảnh hưởng tới lĩnh vực phân phối. Trong khi tự do hóa thương mại hàng hóa tạo thuận lợi cho sự phát triển của thương mại dịch vụ phân phối thì sự tồn tại của các rào cản đối với thương mại hàng hóa lại có ảnh hưởng tiêu cực mang tính lây lan đối với thương mại dịch vụ phân phối. Những hạn chế dưới dạng thủ tục hải quan phức tạp, tiêu chuẩn hàng hóa khác nhau, những quy định không cần thiết đối với việc cấp chứng nhận và kiểm tra hàng hóa là một vài trong số những rào cản phi thuế quan đã làm ảnh hưởng xấu đến dịch vụ phân phối. Bằng chứng cho thấy sự hài hòa hóa kỹ thuật, việc xóa bỏ những rào cản gây ra và việc dỡ bỏ kiểm soát tại biên giới có thể thúc đẩy mạnh mẽ việc quốc tế hóa dịch vụ phân phối. Thêm vào đó, nếu việc tăng cường bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ mang lại lợi ích cho người bán lẻ và người nhượng quyền kinh doanh, những người dựa vào thương hiệu hay nhãn hiệu, thì sự yếu kém trong việc bảo hộ sở hữu trí tuệ chắc chắn sẽ gây ra những ảnh hưởng bất lợi. Điều này còn tồn tại vấn đề là quyền sở hữu trí tuệ cho phép việc phân đoạn thị trường thông qua ngăn cấm nhập khẩu song song, nên thương mại hàng hóa và tiếp đó là dịch vụ phân phối cũng có thể bị ảnh hưởng.

6.3. CÁC CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN KINH TẾ LIÊN QUAN ĐẾN THƯƠNG MẠI

Kể từ sau Chiến tranh thế giới thứ hai đến nay đã có 3 trường phái lý thuyết chính ảnh hưởng đến chiến lược phát triển kinh tế liên quan đến thương mại của các quốc gia đặc biệt là các nước đang phát triển (chiến lược phát triển kinh tế này còn được gọi các chiến lược công nghiệp hóa). Đó là các trường phái: "cấu trúc luận", "thuyết tự do mới" và những quan điểm mới của kinh tế học phát triển. Trong khi "cấu trúc luận" là nền tảng lý thuyết cho chiến lược công nghiệp hóa dựa vào thay thế nhập khẩu thì "thuyết tự do mới" lại cung cấp cơ sở lý luận cho chiến lược công nghiệp hóa hướng về xuất khẩu. Cụ thể như sau:

6.3.1. Chiến lược công nghiệp hóa dựa vào thay thế nhập khẩu

6.3.1.1. Hoàn cảnh ra đời (cơ sở lý luận)

Chiến lược công nghiệp hóa dựa vào thay thế nhập khẩu (Import Substitution Industrialization, ISI) được thực hiện dựa trên cơ sở lý thuyết của trường phái "cấu trúc luận". Trường phái này được hình thành vào những năm 1950-1960.

Theo quan điểm của trường phái "Cấu trúc luận", kinh tế của các nước đang phát triển chịu nhiều thiệt thòi do bị kinh tế của các nước trung tâm tư bản chi phối, bóc lột, và làm cho méo mó. Kinh tế của các nước đang phát triển không có một cấu trúc, một nền kinh tế đúng nghĩa mà nó chỉ là nền kinh tế ngoại vi cung cấp nguyên liệu, thị trường, nguồn lao động rẻ cho các nước trung tâm. Với một cơ cấu lệch như vậy, các nước đang phát triển không thể thoát khỏi nghèo đói và lạc hậu. Vì vậy, *các nước đang phát triển cần tái cấu trúc lại cơ cấu kinh tế và tự xây dựng nền kinh tế của mình*. Đồng thời các nước đang phát triển cũng cần *xây dựng nền công nghiệp xương sống của mình* và hạn chế tối đa sự xâm nhập của các nước phát triển.

Ngoài ra, các nhà tư tưởng của "cấu trúc luận" khẳng định rằng thị trường không đủ để đảm bảo một sự phát triển kinh tế ổn định và vững chắc cho các nước đang phát triển, nó cũng không thể giúp các nước đang phát triển cải tạo được cơ cấu kinh tế lạc hậu của mình, chính vì vậy nhà nước cần đóng vai trò tích cực để thúc đẩy quá trình phát triển, thực hiện việc chuyển đổi các nền kinh tế từ nông nghiệp sang công nghiệp, tăng tích luỹ, đầu tư.

Vận dụng những quan điểm lý thuyết này, chính phủ nhiều nước đang phát triển đã xây dựng **chiến lược *công nghiệp hoá thay thế nhập khẩu***. Chiến lược này được hầu hết các nền kinh tế lớn của Mỹ la tinh và một số nền kinh tế Đông Á áp dụng từ những năm 1950, các nước Đông Á khác từ những năm 1960, 1970. Sau chiến tranh thế giới thứ hai, đối với các nước mới dành được độc lập ở Mỹ la tinh, chiến lược công nghiệp hóa thay thế nhập khẩu được xem là một chiến lược lý tưởng có thể giúp họ cùng một lúc đạt được nhiều mục tiêu.

Một trong những mục tiêu hàng đầu của chiến lược công nghiệp hóa thay thế nhập khẩu là mang lại sự độc lập lớn hơn về kinh tế cho các nước mới dành được độc lập về chính trị. Các nhà lãnh đạo chính trị ở các quốc gia này hy vọng rằng ISI sẽ góp phần tăng cường sức mạnh kinh tế và quân sự cho họ - một điều kiện thiết yếu để đảm bảo an ninh. Mục tiêu thứ hai, không kém phần quan trọng của ISI là tăng trưởng kinh tế và phát triển. Thực tiễn của thế kỷ XIX và XX đã cung cấp các bằng chứng cho thấy nhiều quốc gia như Mỹ, Đức, Pháp (cuối thế kỷ XIX), Nhật Bản (đầu thế kỷ XX) đã phát triển và trở nên thịnh vượng nhờ áp dụng các chính sách bảo hộ, đánh thuế cao vào hàng công nghiệp nhập khẩu.

6.3.1.2. Nội dung

Công nghiệp hóa thay thế nhập khẩu là một chiến lược phát triển kinh tế dựa trên tiền đề rằng môt nước đang phát triển nên tập trung phát triển các ngành công nghiệp trong nước để sản xuất ra những hàng hóa mà nó đang phải nhập khẩu (chủ yếu

là các hàng hóa tiêu dùng) để phục vụ tiêu dùng trong nước. Với chiến lược này, chính phủ cung cấp các khoản hỗ trợ và dựng nên những rào cản thuế quan rất cao nhằm bảo hộ các ngành công nghiệp trong nước. Chiến lược công nghiệp hóa thay thế nhập khẩu khuyến khích một chế độ kiểm soát tiền tệ và duy trì đồng nội tệ cao nhằm tạo thuận lợi cho nhập khẩu máy móc và linh, phụ kiện.

Để thực hiện ISI, các nước đang phát triển đã áp dụng các biện pháp hạn chế nhập khẩu, một mặt nhằm chuyển hướng nhu cầu của người tiêu dùng sang các nhà sản xuất trong nước, mặt khác nhằm tận dụng toàn bộ nguồn ngoại tệ thu được từ việc xuất khẩu các sản phẩm thô như tài nguyên thiên nhiên để nhập khẩu các hàng hóa tư bản phục vụ cho các ngành công nghiệp trong nước.

6.3.1.3. Đặc trưng

Chiến lược này công nghiệp hóa thay thế nhập khẩu có những đặc trưng sau đây:

- Thứ nhất, công nghiệp hóa thay thế nhập khẩu đặt ra mục tiêu là phát triển hầu hết mọi ngành công nghiệp thiết yếu để tự đáp ứng các nhu cầu trong nước thay vì phải nhập khẩu.
- Thứ hai, các nước thực hiện chiến lược công nghiệp hóa thay thế nhập khẩu đều thực hiện nghiêm ngặt các chính sách bảo hộ thị trường trong nước như cấm, hạn chế nhập khẩu, đưa ra biểu thuế quan cao… để bảo vệ, nuôi dưỡng các ngành công nghiệp non trẻ trong nước, khiến các ngành này được độc quyền tiêu thụ hàng hoá trên thị trường nội địa. Ban đầu, chính phủ các nước này kích thích việc sản xuất những loại hàng hoá tiêu dùng đơn giản như quần áo giầy dép rồi sau đó chuyển sang những loại hàng hoá tiêu dùng lâu bền, phức tạp hơn như thiết bị, phụ tùng máy móc, ô tô và những loại sản phẩm trung gian như thép và hoá chất. Trên thực tế, các nước đang phát triển thường bắt đầu bằng việc bảo hộ các công đoạn cuối của ngành, ví dụ như chế biến thực phẩm và lắp ráp ôtô. Ở các nước đang phát triển lớn hơn, sản phẩm nội địa hầu như thay thế hoàn toàn hàng tiêu dùng nhập khẩu (mặc dù sản xuất hàng chế tạo thường do các công ty đa quốc gia tiến hành). Một khi khả năng thay thế hàng tiêu dùng nhập khẩu giảm đi, các nước này quay sang bảo hộ hàng hóa trung gian như thân ôtô, thép, sản phẩm hóa dầu.
- Thứ ba, nhiều chính sách kinh tế vĩ mô với sự can thiệp của Chính phủ được sử dụng để khuyến khích phát triển công nghiệp. Chính sách tỷ giá thường cố định hoặc xác lập trên cơ sở nâng cao giá trị cho đồng tiền nội địa. Điều này thường đem lại lợi lớn cho các nhà sản xuất hàng công nghiệp tiêu dùng bán hàng trên thị trường nội địa. Ngoài ra, các chính sách khác như: trợ giá qua sử dụng lãi suất thấp, nhà nước kiểm soát chính sách giá cả, thương mại, ngoại thương…

cũng được áp dụng tương đối phổ biến. Bên cạnh đó, chính phủ còn hỗ trợ cho chiến lược công nghiệp hóa thay thế nhập khẩu bằng cách khuyến khích các nhà đầu tư nước ngoài đầu tư vào công nghiệp chế tạo, còn chính phủ thì đầu tư xây dựng hệ thống đường giao thông và sản xuất năng lượng.

Hộp 6.3: Lập luận về "nền công nghiệp non trẻ"

Chiến lược công nghiệp hóa thay thế nhập khẩu đã trở nên rất phổ biến vì nhiều lý do, trong đó, lý do quan trọng nhất là lập luận về "nền công nghiệp non trẻ".

Theo lập luận này, các nước đang phát triển có một lợi thế tương đối tiềm năng trong công nghiệp chế tạo, nhưng các ngành công nghiệp chế tạo mới hình thành trong nước không thể cạnh tranh được với ngành công nghiệp chế tạo được hình thành từ lâu ở các nước phát triển. Do đó, để tạo điều kiện cho khu vực công nghiệp chế tạo phát triển, chính phủ cần áp dụng các chính sách thương mại khác nhau như áp dụng thuế quan, hạn ngạch nhập khẩu các sản phẩm của ngành công nghiệp chế tạo. Điều này là đúng vì trên thực tế, cả ba nền kinh tế thị trường lớn nhất thế giới đều bắt đầu quá trình công nghiệp hóa của mình đằng sau hàng rào mậu dịch: Mỹ và Đức có mức thuế quan cao đối với hàng chế tạo vào thế kỷ XIX, trong khi Nhật cho đến thập kỷ 1970 vẫn áp dụng rộng rãi biện pháp kiểm soát nhập khẩu.

Lập luận về ngành công nghiệp non trẻ dường như rất hợp lý và trên thực tế nó có tính chất thuyết phục đối với nhiều chính phủ. Thế nhưng các nhà kinh tế học đã chỉ ra nhiều cạm bẫy trong lập luận này và gợi ý rằng nó cần được sử dụng một cách thận trọng.

Thứ nhất, việc đi ngay vào các ngành công nghiệp có lợi thế so sánh trong tương lai không phải luôn luôn là ý tưởng tốt. Giả sử một nước có dồi dào sức lao động đang trong quá trình tích lũy vốn, khi nó tích lũy đủ vốn, nó sẽ có lợi thế so sánh trong các ngành tập trung vốn. Điều đó không có nghĩa là nó phải cố gắng phát triển ngay lập tức các ngành công nghiệp đó.

Thứ hai, việc bảo hộ công nghiệp chế tạo sẽ không đem lại lợi lộc gì trừ khi bản thân việc bảo hộ đó giúp cho ngành công nghiệp có khả năng cạnh tranh. Tuy nhiên, đôi lúc, sự bảo hộ lại không đạt được điều mong muốn đó. Ví dụ như Pakistan và Ấn Độ đã tiến hành bảo hộ khu vực công nghiệp chế tạo trong hàng thập kỷ và khi họ bắt đầu phát triển xuất khẩu thì hàng hóa mà họ xuất khẩu là những hàng công nghiệp nhẹ như hàng dệt, chứ không phải là hàng công nghiệp nặng mà họ bảo hộ.

Mặc dù có những nghi ngờ về lập luận ngành công nghiệp non trẻ, nhiều nước đang phát triển vẫn coi lập luận này như là một lý do bắt buộc để dành sự giúp đỡ đặc biệt do việc phát triển các ngành công nghiệp sản xuất hàng chế tạo. Chiến lược khuyến khích công nghiệp trong nước bằng cách hạn chế nhập khẩu hàng chế tạo được gọi là công nghiệp hóa thay thế nhập khẩu.

6.3.1.4. Ưu điểm và hạn chế

Ưu điểm:

- Thực hiện chiến lược thay thế nhập khẩu giúp cho việc mở rộng các cơ sở sản xuất kinh doanh, tạo việc làm, phát triển đô thị, hình thành các nhà doanh nghiệp có khả năng xuất khẩu hàng hóa ra thị trường nước ngoài.
- Mức độ rủi ro khi thực hiện chiến lược công nghiệp hóa thay thế nhập khẩu thấp hơn so với các chiến lược khác vì thị trường các sản phẩm công nghiệp đã có sẵn, các doanh nghiệp trong nước chỉ cần sản xuất được hàng hóa với chất lượng, giá cả và chủng loại tương tự như các hàng hóa nhập khẩu là có thể tiêu thụ được sản phẩm.
- Các nước đang phát triển dễ dàng bảo hộ thị trường nội địa hơn khi so sánh với việc gây áp lực để các nước phát triển hạ thấp hàng rào thương mại. Với tiềm lực kinh tế hạn chế, việc chủ động bảo vệ thị trường nội địa sẽ đơn giản hơn.
- Do hạn chế thương mại bằng hàng rào thuế quan và phi thuế quan, các nước phát triển sẽ có cơ hội để nhận được đầu tư từ các nước phát triển để sản xuất phục vụ thị trường nội địa.

Hạn chế:

- Với một chiến lược phát triển kinh tế chú trọng nhiều hơn đến thị trường trong nước, sản xuất sẽ kém năng động, nền kinh tế thị trường và thương mại quốc tế bị hạn chế phát triển.
- Ngoài ra, các ngành công nghiệp trong nước phát triển gắn với chính sách bảo hộ thường đạt hiệu quả kinh tế thấp và các nguồn lực của quốc gia không được khai thác và sử dụng có hiệu quả. Điều này đã được chứng minh trong chương trước.
- Bên cạnh đó, do thị trường của đa số các nước đang phát triển thường nhỏ bé khiến việc thay thế nhập khẩu đạt hiệu quả không cao và không thu được hiệu quả từ tính kinh tế nhờ quy mô. Thông thường, quy mô kinh tế của một nước càng nhỏ (tính theo giá trị tổng sản phẩm) thì hàng nhập khẩu và xuất khẩu chiếm tỷ lệ càng lớn. Thế nhưng, như Ấn Độ chẳng hạn, với thị trường trong nước nhỏ thua 5% so với Hoa Kỳ mà mức xuất khẩu chỉ chiếm khoảng 6% GNP năm 1983 và 8% năm 1990 trong khi tương ứng của Hoa Kỳ là 8 và 10% (Singapore và Hongkong tỷ lệ này năm 1990 là 190% và 137%). Chính vì vậy, khi chính phủ hạn chế nhập khẩu đã dẫn đến kìm

hãm xuất khẩu và làm chậm tốc độ phát triển kinh tế, gây khó khăn cản trở cho sản xuất trong nước. Ví dụ, Ấn độ, sau 20 năm theo đuổi chính sách công nghiệp hóa thay thế nhập khẩu (1950 - 1970) thu nhập bình quân đầu người chỉ tăng vài %, cả Achentina, nước từng được xem là một nước giàu, nền kinh tế cũng chỉ tăng trưởng với tốc độ rất chậm trong hàng thập kỷ.

- Một điểm hạn chế nữa của chiến lược công nghiệp hóa thay thế nhập khẩu là việc nhập khẩu các sản phẩm chế tạo thường đơn giản hơn so với sản xuất trong nước. Do vậy, để đầu tư sản xuất sản phẩm chế tạo, đặc biệt là những sản phẩm tinh vi phức tạp có hàm lượng công nghệ cao cần có thời gian nghiên cứu, sản xuất thử và cần phải có công nghệ hiện đại, vốn nhiều và đội ngũ chuyên gia giỏi. Đây là một điểm yếu của các nước đang phát triển nhưng lại là ưu thế của các nước phát triển. Do vậy, con đường thuận lợi nhất là đẩy mạnh xuất khẩu nông sản để có thu nhập ngoại tệ, từ đó nhập khẩu máy móc, thiết bị, phương tiện hiện đại phục vụ sản xuất trong nước.
- Ngoài những hạn chế trên, khi chính sách này thất bại, các nhà kinh tế học còn đưa ra lý do về "phí tổn" do những lệch lạc trong bảo hộ hàng công nghiệp mang lại. Ví dụ, mức bảo hộ hữu hiệu một số ngành công nghiệp ở Mỹ la tinh và Nam Á là hơn 200%. Chính tỷ lệ bảo hộ cao này đã cho phép các ngành công nghiệp tồn tại thậm chí ngay cả khi chi phí sản xuất cao gấp ba hoặc bốn lần so với hàng nhập khẩu mà chúng thay thế. Ngoài ra, sử dụng hạn ngạch nhập khẩu để bảo hộ sẽ dẫn đến phí "thuê hạn ngạch" và một sự độc quyền. Sự cạnh tranh giành lợi nhuận này dẫn đến nhiều công ty gia nhập vào một thị trường mà thực tế chỉ đủ chỗ cho một công ty và sản xuất được tiến hành trên quy mô rất không có hiệu quả... Một chi phí nữa cũng được đề cập đến là việc hạn chế nhập khẩu để thúc đẩy sản xuất trong nước, nhưng với thị trường trong nước nhỏ hẹp, qui mô sản xuất này cũng không có hiệu quả.

Chính vì vậy, vào cuối những năm 1980, những hạn chế của chính sách công nghiệp hóa thay thế hàng nhập khẩu càng bị chỉ trích, không những bởi các nhà kinh tế mà còn là các tổ chức quốc tế như Ngân hàng Thế giới và ngay cả những nhà làm chính sách của các nước áp dụng. Số liệu thống kê đã chứng minh rằng, ở các nước đang phát triển theo đuổi chính sách thương mại tự do hơn có tốc độ phát triển trung bình nhanh hơn các nước theo chính sách bảo hộ. Sự thực hiển nhiên này đã giúp các nước đang phát triển tháo dỡ bớt hàng rào bảo hộ của mình bằng bỏ dần hạn ngạch và giảm thuế quan.

Hộp 6.4. Chính sách công nghiệp hóa thay thế nhập khẩu và nền kinh tế nhị nguyên

Trong khi chính sách thương mại của các nước kém phát triển, một phần bị phản đối bởi sự tụt hậu của họ khi so sánh với các nước phát triển, chính sách này còn bị phản

ứng đối với sự phát triển không đồng đều trong phạm vi từng nước. Khi đó, một khu vực công nghiệp hiện đại, sử dụng nhiều vốn, lương cao tồn tại trong cùng một quốc gia với một khu vực nông nghiệp truyền thống rất nghèo khổ. Sự phân chia một nền kinh tế thống nhất thành hai khu vực có mức độ phát triển khác nhau được gọi là tình trạng "hai khu vực" của nền kinh tế, và nền kinh tế như vậy được gọi là nền kinh tế "nhị nguyên".

Các dấu hiệu của nền kinh tế nhị nguyên:

(1) Giá trị sản phẩm tính theo đầu công nhân ở khu vực hiện đại cao hơn nhiều so với khu vực còn lại của nền kinh tế. Ở hầu hết các nước đang phát triển, sản phẩm do một công nhân trong khu vực công nghiệp làm ra có giá trị cao hơn vài lần so với sản phẩm của một công nhân trong nông nghiệp. Đôi khi sự khác biệt này lên tới 15/1.

(2) Cùng với giá trị sản phẩm tính theo đầu công nhân cao là mức lương cao. Lương công nhân trong công nghiệp có thể cao hơn 10 lần so với lao động trong nông nghiệp.

(3) Tuy nhiên, trong khu vực công nghiệp, mặc dù lương cao, lợi tức của đồng vốn không nhất thiết cao hơn. Trên thực tế, dường như thường là trong khu vực công nghiệp vốn đưa lại lợi tức thấp hơn.

(4) Giá trị sản phẩm tính theo đầu công nhân cao tại khu vực hiện đại ít nhất một phần là do sự tập trung vốn cao hơn trong sản xuất. Công nghiệp chế tạo tại các nước kém phát triển thường sử dụng vốn cao hơn nhiều so với nông nghiệp (ở các nước tiên tiến thì trái lại, nông nghiệp lại là ngành sử dụng nhiều vốn). Tại các nước đang phát triển, nông dân thường sử dụng các công cụ thô sơ, trong khi các cơ sở công nghiệp tại đây lại chẳng khác mấy so với các nước tiên tiến.

(5) Cuối cùng, nhiều nước kém phát triển có vấn đề thất nghiệp thường xuyên. Đặc biệt tại các khu vực đô thị có một số lượng lớn những người hoặc không có việc làm, hoặc thỉnh thoảng mới có việc làm được trả lương đặc biệt thấp. Những người thành thị không có việc làm này cùng tồn tại với tầng lớp công nhân công nghiệp thành thị được trả lương tương đối cao.

Chính sách ngoại thương thường bị cáo buộc tội là nguyên nhân làm tăng chênh lệch về lương giữa công nghiệp và nông nghiệp và khuyến khích tập trung vốn quá mức vào công nghiệp. Sự khác biệt về lương này cũng phản ánh sức mạnh độc quyền của các ngành công nghiệp được che chở bởi các hạn ngạch nhập khẩu hay mức thuế quan cao trước sự cạnh tranh của nước ngoài.

6.3.1.5. Đánh giá chiến lược công nghiệp hóa thay thế nhập khẩu

Trên thực tế, ISI đã đạt kết quả tích cực trong giai đoạn đầu. Do sự tăng giá của hàng hóa nhập khẩu; người tiêu dùng trog nước đã chuyển sang dùng hàng sản xuất trog nước, vì vậy đã thúc đẩy tăng trưởng sản lượng các hàng hóa công nghiệp nhẹ. Các ngành công nghiệp lắp ráp sử dụng các linh kiện, phụ tùng được chính phủ hỗ trợ nhập khẩu cũng phát triển nhanh, ví dụ như lắp ráp xe hơi. Bên cạnh đó, việc áp dụng chế độ kiểm soát tỷ giá hối đoái và duy trì đồng nội tệ cao ban đầu đã không có tác động tiêu cực đến kim ngạch nhập khẩu sản phẩm thô của các quốc gia này, trong khi đó lại có tác động tích cực đối với sản xuất - làm cho giá của hàng hóa tư bản và hàng hóa trung gian nhập khẩu trở nên rẻ tương đối.

Ở giai đoạn sau, khi các nước đang phát triển đẩy mạnh thực hiện ISI, tăng cường nhập khẩu hàng hóa tư bản và bán thành phẩm để phát triển công nghiệp trong nước, các tác động tiêu cực bắt đầu nảy sinh.

- Trước tiên, đối với khu vực xuất khẩu, chính sách duy trì đồng nội tệ giá cao lúc này làm cho nhu cầu về hàng xuất khẩu sụt giảm. Mặt khác, do không phải trọng tâm ưu tiên của ISI, khu vực xuất khẩu không nhận được hỗ trợ của chính phủ để nhập khẩu hàng hóa mà thậm chí bị buộc phải mua hàng hóa trung gian với giá cao từ các nhà sản xuất trong nước. Sức ép đối với lợi nhuận buộc nhiều nhà xuất khẩu phải thu hẹp sản xuất.
- Thứ hai, các máy móc, thiết bị và các dây chuyền sản xuất nhập khẩu ngày càng đòi hỏi trình độ lao động và công nghệ cao hơn mà lực lượng lao động của các quốc gia đang phát triển này chưa đáp ứng được.
- Thứ ba, nhu cầu tiêu dùng trong nước không đủ lớn để thúc đẩy tính hiệu quả của sản xuất quy mô.
- Thứ tư, các hoạt động chi tiêu mở rộng của chính phủ và khu vực kinh doanh tư nhân đã làm gia tăng áp lực đối với lạm phát và dẫn đến tình trạng cả ngân sách chính phủ và cán cân thanh toán đều thâm hụt nghiêm trọng. Biện pháp đối phó với các cuộc khủng hoảng thâm hụt này là thắt chặt hơn nữa việc kiểm soát tỷ giá hối đoái và tăng cường hạn chế nhập khẩu. Tất cả những diễn biến trên đều tác động tiêu cực đến sản lượng, làm cho tốc đọ tăng trưởng sụt giảm nhiều hơn so với giai đoạn đầu thực hiện ISI.

Cuộc khủng hoảng nợ năm 1982 phần nào cho thấy chính sách thay thế nhập khẩu đã dẫn đến những khoản thâm hụt thương mại và những khoản nợ nước ngoài không thể trả được đè lên vai các nước đang phát triển. Một mặt, việc không thể tiếp tục vay tiền để củng cố các cơ chế thay thế nhập khẩu là một lý do khiến một loạt các nước đang phát triển ở Mỹ la tinh, châu Phi, châu Á như Chile, Agentina, Braxin, Gana, Trung

Quốc, Thái Lan, Malaysia Indonesia… chuyển hướng chính sách sang chiến lược công nghiệp hóa hướng vào xuất khẩu (EOI). Một nguyên nhân khác cũng không kém phần quan trọng là sự thay đổi quan điểm và nhận thức của các nhà kinh tế, các học giả lẫn chuyên gia của các tổ chức kinh tế quốc tế như Ngân hàng thế giới và Quỹ tiền tệ quốc tế về chiến lược tăng trưởng.

6.3.2. Chiến lược công nghiệp hóa hướng về xuất khẩu

6.3.2.1. Hoàn cảnh ra đời / Cơ sở lý luận

Mặc dù, ban đầu "cấu trúc luận" đã được chính phủ nhiều nước áp dụng nhưng đến những năm 1960, nó đã bị phê phán. Cái ưu, đồng thời cũng là cái nhược của tư duy cấu trúc luận là nó phân tích riêng rẽ bản chất của từng nền kinh tế hoặc từng vùng lãnh thổ đang phát triển, tách khỏi các nước hoặc các nền kinh tế phát triển. Điều này trong thực tế không hoàn toàn tách bạch được. Nếu các nước đang phát triển tự mình xây dựng nền kinh tế riêng mình sẽ gặp khó khăn, không phát huy được lợi thế của mình. Ngoài ra, "cấu trúc luận" quá đề cao vai trò của nhà nước trong phát triển và cho rằng ở các nước đang phát triển, nhà nước nên thực hiện vai trò can thiệp tích cực, đứng ra trực tiếp điều hành và thực hiện chiến lược phát triển. Thực tế, các nước đang phát triển nói chung và nhà nước ở các nước này nói riêng có rất nhiều hạn chế. Họ không đủ sức thực hiện các kế hoạch phát triển mang tính "tự lực cánh sinh". Vì vậy, trường phái mới ra đời: trường phái chủ nghĩa tự do mới.

Chủ nghĩa tự do mới dựa trên cơ sở của lý thuyết kinh tế tân cổ điển với ba đặc trưng cốt lõi được coi là thích hợp không chỉ cho các nước đang phát triển mà cho cả các nước phát triển.

Hộp 6.5: Ba đặc trưng của lý thuyết kinh tế tân cổ điển

Thứ nhất, lý thuyết kinh tế tân cổ điển đề cao chủ nghĩa cá nhân, coi cá nhân chứ không phải cơ cấu kinh tế hay cơ cấu xã hội là cái thúc đẩy hay kìm hãm sự phát triển.

Thứ hai, lý thuyết tân cổ điển đề cao những quan hệ trao đổi trên thị trường hay quan hệ thị trường, từ đó cho rằng thị trường hoạt động tốt thông qua việc phân phối có hiệu quả các nguồn lực.

Thứ ba, lý thuyết này đề cao tính linh hoạt của thị trường, phê phán các nhà cấu trúc luận quá coi trọng tính phổ biến của những cấu trúc chặt chẽ đến cứng nhắc trong các nền kinh tế "thế giới thứ ba", phổ biến hoá cái riêng làm cho quá trình phát triển bị sai lệch, méo mó.

Trên cơ sở của lý thuyết này, lý thuyết tự do mới cho rằng sai lệch giá cả sẽ dẫn đến phi hiệu quả. Giá cả thị trường là yếu tố quyết định sự phân phối nguồn lực, khi giá cả chệch khỏi mức thị trường tự do, tức là giá cả bị sai lệch, thì nền kinh tế sẽ không đạt hiệu quả. Đối với các nền kinh tế "thế giới thứ ba" nhỏ bé, giá cả thị trường tự do thích hợp là giá cả xác định trên thị trường thế giới. Giá cả có thể bị sai lệch do độc quyền tư nhân, nhưng trong phần lớn các trường hợp, sai lệch giá cả là do chính phủ trực tiếp hay gián tiếp gây ra khi theo đuổi một số mục tiêu kinh tế hoặc xã hội nào đó. Vì thế, trong nền kinh tế thị trường không cần thiết phải có một sự can thiệp như vậy, cần giảm bớt sự can thiệp trực tiếp của nhà nước, thay vào đó cần thực hiện tự do hoá mậu dịch thông qua việc giảm bớt các chính sách và biện pháp bảo hộ thuế quan và phi thuế quan, làm như vậy sẽ nâng cao được hiệu quả của nền kinh tế.

Chủ nghĩa tự do mới cũng khẳng định rằng các nước đều có thể hưởng lợi nhờ thực hiện chuyên môn hoá và đẩy mạnh xuất khẩu những loại hàng hoá mà họ có lợi thế so sánh, và để đổi lại, nên nhập khẩu các loại hàng hoá khác mà họ không có lợi thế so sánh. Chuyên môn hoá như vậy sẽ thành hiện thực nếu các nước chấp nhận mậu dịch tự do, hoặc giảm những hạn chế đối với mậu dịch tới mức tối thiểu. Thực hiện lý thuyết về lợi thế so sánh đi đôi với tự do hoá mậu dịch, các nước sẽ được lợi nhờ tự do nhập khẩu và xuất khẩu không hạn chế. Mỗi nước sẽ có thêm điều kiện để tập trung các nguồn lực vào việc sản xuất những sản phẩm mà họ có lợi thế so sánh tương đối thay vì cố gắng sản xuất những loại hàng hoá mà họ không có đủ điều kiện để sản xuất và có thể nhập khẩu rất rẻ từ những nước sản xuất chúng với mức chi phí thấp hơn nhiều.

Một điểm khác của lý thuyết tự do mới là nó phê phán gay gắt sự can thiệp sâu của nhà nước. Lý thuyết này chỉ ra những hạn chế của nhà lập kế hoạch do thiếu thông tin, không sát thực tế, không có công cụ làm đòn bẩy cho việc thực thi kế hoạch. Hơn nữa, nhiều quan chức chính phủ còn lợi dụng những chỗ sai và sơ hở của kế hoạch để trục lợi. Thuyết tự do mới đề cao vai trò của lực lượng thị trường nhằm khắc phục những méo mó do sự phát triển thiên lệch một thời về vai trò của Nhà nước gây ra, khuyến khích việc áp dụng các chính sách kích thích sự phát triển của kinh tế thị trường tự do và mở cửa.

Những quan điểm trên đây của lý thuyết tự do mới đã được thực hiện ở nhiều nước "thế giới thứ ba". Các nước đang phát triển đã chuyển từ "*công nghiệp hoá thay thế nhập khẩu"* thành ***"công nghiệp hoá hướng vào xuất khẩu"***. Nhóm đầu tiên chuyển từ chiến lược công nghiệp hóa thay thế nhập khẩu sang chiến lược công nghiệp hóa hướng vào xuất khẩu là các nền kinh tế Đông Á (Hàn Quốc, Đài Loan, Singapore vào đầu những năm 1960), sau đó là hàng loạt các nước đang phát triển khác như Chile, Argentina, Braxin, Indonesia, Thái Lan, Malaysia… (những năm 1970). Một nhóm các

quốc gia phát triển theo định hướng này đã đạt tốc độ phát triển cao về kinh tế, có nước đạt hơn 10%/năm, mà Ngân hàng Thế giới gọi là "những nền kinh tế hiệu quả cao Châu Á" (High Performance Asian Economies HPAEs).

Thực chất của chiến lược công nghiệp hóa hướng về xuất khẩu là thực hiện công nghiệp hóa bằng việc tập trung phát triển các ngành công nghiệp phục vụ xuất khẩu. Yêu cầu của chiến lược này là phải mở cửa nền kinh tế, cơ cấu kinh tế không chỉ căn cứ vào thị trường trong nước mà điều quan trọng hơn là phải lấy thị trường thế giới làm mục tiêu cho nền sản xuất trong nước. Đo lường mức độ mở cửa để thực hiện chiến lược công nghiệp hóa hướng về xuất khẩu đạt kết quả đến đâu, các nhà kinh tế thường dùng chỉ tiêu so sánh kim ngạch xuất khẩu với GDP. Nếu chỉ tiêu này đạt hơn 50% thì quốc gia đó đang nghiêng về thực hiện chiến lược công nghiệp hóa hướng về xuất khẩu. Nếu chỉ tiêu này thấp hơn 50% thì quốc gia được coi là chú trọng phát triển kinh tế hướng nội.

6.3.2.2. Nội dung công nghiệp hóa hướng vào xuất khẩu

Nội dung của chiến lược EOI là tập trung toàn bộ nguồn lực trong nước và tăng cường thu hút nguồn vốn đầu tư từ nước ngoài để phát triển các ngành công nghiệp mà các nước đang phát triển có lợi thế cạnh tranh, cụ thể là các ngành công nghiệp sử dụng nhiều lao động và/hoặc tài nguyên thiên nhiên như dệt may, giày dép, lắp ráp điện tử, v.v., để xuất khẩu.

Như vậy, trái ngược với ISI, trọng tâm của chiến lược EOI là khu vực xuất khẩu. Nền tảng của EOI chính là những lập luận về lợi ích của thương mại tự do.

- Thứ nhất, như lý thuyết về lợi thế so sánh và chuyên môn hóa của Heckscher-Ohlin đã chỉ ra, những nước kém phát triển có lực lượng lao động dồi dào sẽ có lợi thế cạnh tranh trong sản xuất các mặt hàng sử dụng nhiều sức lao động. Như vậy, EOI giúp các nước đang phát triển tạo ra nhiều công ăn việc làm cho lực lượng lao động, giảm tỷ lệ thất nghiệp.
- Thứ hai, EOI giúp tăng năng suất của yếu tố sản xuất thông qua việc chuyển đổi từ sản xuất các sản phẩm thô, năng suất thấp sang sản xuất hàng hóa công nghiệp để xuất khẩu với năng suất cao hơn.
- Thứ ba, đẩy mạnh xuất khẩu sẽ giúp các nước này đạt được hiệu quả kinh tế cao hơn nhờ vào nền kinh tế quy mô.
- Thứ tư, việc xuất khẩu các hàng hóa công nghiệp luôn luôn phải đối mặt với sự cạnh tranh về giá cả và chất lượng, và điều nay có thể giúp đẩy nhanh quá trình tích lũy tư bản, bao gồm cả máy móc thiết bị và con người, quá trình tiếp nhận công nghệ, cải tiến kỹ thuật thông qua học hỏi phương thức sản xuất, thiết kế sản phẩm, tiếp thị sản phẩm…

- Cuối cùng, một mục tiêu hết sức quan trọng của EOI là giúp các nền kinh tế non trẻ học hỏi từ các đối tác thương mại để cải tiến cách thức tổ chức và thể chế hóa nền kinh tế.

6.3.2.3. Đặc trưng

Chiến lược công nghiệp hóa hướng về xuất khẩu mang một số đặc trưng như sau:

- Thứ nhất, thực hiện các chính sách khuyến khích xuất khẩu hàng hoá nhằm phát huy lợi thế so sánh, tham gia sâu rộng vào phân công lao động quốc tế, lấy ngoại tệ từ xuất khẩu để nhập khẩu máy móc và kỹ thuật, thúc đẩy chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng hiện đại hoá.
- Thứ hai, khuyến khích thu hút các nguồn vốn nước ngoài (gồm vốn ODA, vốn FDI và các nguồn vốn đầu tư gián tiếp khác) phục vụ xuất khẩu.
- Thứ ba, là thành lập các đặc khu kinh tế, các khu chế xuất, các khu mậu dịch tự do. Khi thực hiện công nghiệp hóa hướng về xuất khẩu, các nước chậm phát triển, với nhiều quy định, thể chế lạc hậu, cơ sở hạ tầng yếu kém, không thể mở cửa toàn bộ nền kinh tế, không thể tăng đầu tư phát triển cơ sở hạ tầng để thu hút đầu tư ở mọi nơi cùng một lúc. Họ phải thực hiện từng việc, từng bước.

6.3.2.4. Các biện pháp chính sách thúc đẩy chiến lược EOI

Để thực hiện chiến lược EOI, các nước đang phát triển đã áp dụng một loạt các biện pháp phát triển các ngành công nghiệp xuất khẩu, thúc đẩy xuất khẩu:

Thứ nhất là chính sách thương mại. Để thúc đây xuất khẩu, các nước EOI đã áp dụng các chính sách tự do hóa thương mại, như cắt giảm thuế quan đáng kể đối với hàng nhập khẩu. Chile áp dụng mức thuế suất trung bình 11%, Mexico - 10%. Tuy nhiên, thực tiễn cho thấy tốc độ và mức độ tự do hóa này cần phải xuất phát từ đặc điểm và thực trạng của mỗi nền kinh tế. (Ví dụ, Hàn Quốc và Đài Loan trong giai đoạn đầu thực hiện chiến lược vẫn áp dụng nhiều hàng rào bảo hộ).

Thứ hai là xây dựng hoặc sửa đổi bộ luật về đầu tư nước ngoài. Đây cũng được coi là một biện pháp chính sách tạo khuôn khổ pháp lý cho các hoạt động xuất - nhập khẩu và thu hút đầu tư nước ngoài. Mục tiêu của biện pháp này là tạo môi trường đầu tư thông thoáng và thuận lợi để thu hút nguồn vốn nước ngoài vào các hoạt động sản xuất phục vụ xuất khẩu. Môi trường thuận lợi bao gồm những điều kiện như bán và cho thuê đất làm văn phòng, nhà xưởng, ưu đãi thuế thu nhập trong giai đoạn đầu, khả năng hồi hương lợi nhuận, bảo hiểm rủi ro đầu tư, cấm quốc hữu hóa, thuế suất ưu đãi đối với

nhập khẩu hàng hóa trung gian - nguyên liệu thô hoặc linh kiện - để phục vụ sản xuất xuất khẩu…

Thứ ba là biện pháp hành chính. Các trung tâm/ cơ quan xúc tiến thương mại được hình thành để giúp các nhà xuất khẩu nghiên cứu, tìm kiếm thị trường nhập khẩu nguyên liệu, thị trường xuất khẩu sản phẩm và các hoạt động tiếp thị sản phẩm… Các khu chế xuất hay khu công nghiệp được chính phủ xuất khẩu, cung cấp cơ sở hạ tàng và những điều kiện, luật lệ ưu đãi (miễn thuế nhập khẩu nguyên liệu, phụ tùng, linh kiện, v.v.) để thu hút đầu tư trong nước cũng như nước ngoài vào các ngành công nghiệp xuất khẩu.

Thứ tư là biện pháp tài chính. Hệ thống tài chính được tự do hóa từng bước để thúc đẩy tiết kiệm, đầu tư và tạo thuận lợi cho các giao dịch thanh toán quốc tế. Các cơ chế kiểm soát ngoại tệ được dỡ bỏ, chế độ tỷ giá hối đoái linh hoạt được áp dụng, song chính phủ thường có những can thiệp để giữ cho tỷ giá thấp ở mức có lợi cho xuất khẩu. Bên cạnh đó, các chính phủ theo đuổi EOI đã đưa ra các biện pháp hỗ trợ về tài chính (trợ cấp tài chính, giảm thuế, miễn thuế, hoàn thuế) và các nguyên tắc ưu đãi tín dung cho các ngành công nghiệp xuất khẩu và các hoạt động xuất khẩu. Thông thường, các ngân hàng xuất nhập khẩu được thành lập để đảm bảo tài chính cho các hoạt động xuất nhập khẩu nằm trong mục tiêu của EOI. (Ví dụ, Hàn Quốc và Đài Loan là những trường hợp chính phủ có những can thiệp mạnh mẽ nhất vào hệ thống tài chính để đảm bảo cung cấp tín dụng cho các ngành và công ty xuất khẩu được ưu tiên)

6.3.2.5. Ưu điểm và hạn chế

Ưu điểm:

Thứ nhất, có được thị trường nước ngoài rộng lớn và có được hiệu quả kinh tế nhờ quy mô. Nhiều nước đang phát triển đã phát huy được thuận lợi này và nhanh chóng trở thành những nước công nghiệp hóa mới, chẳng hạn như Hàn Quốc, Singapore, Đài Loan và Hồng Kong (còn gọi là những nền công nghiệp hóa mới - NIEs). Có thể thấy rằng nhu cầu của thị trường trong nước là có hạn và sức mua hạn chế nhưng sản xuất phục vụ nhu cầu xuất khẩu, đáp ứng nhu cầu nhiều thị trường cho phép quốc gia mở rộng sản xuất, tăng quy mô hợp lý, tiết kiệm chi phí và như thế sản xuất mới hiệu quả.

Về vấn đề này, bằng chứng rất rõ ràng qua xem xét các tập đoàn ô tô nước ngoài đầu tư vào Việt Nam, họ không chỉ tính đến quy mô doanh nghiệp lắp ráp và chế tạo ô to phục vụ tiêu dùng tại thị trường Việt Nam mà còn tính đến nhu cầu xuất khẩu ra thị trường nước ngoài .

Thứ hai, sản xuất các mặt hàng chế tạo phục vụ cho xuất khẩu sẽ kích thích nền kinh tế hoạt động có hiệu quả. Đó là vì, sản phẩm chế tạo phục vụ cho nhu cầu xuất khẩu phải có chất lượng cao hơn, mẫu mã đẹp hơn, các tiêu chuẩn về mặt kỹ thuật và có nguồn gốc xuất xứ (nói chung là phải đáp ứng đầy đủ các yêu cầu của khách hàng). Để làm được điều đó, các nhà sản xuất cần phải đầu tư vốn, công nghệ, nguồn nhân lực để sản xuất ra những sản phẩm đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của khách hàng. Với công nghệ hiện đại và được những người lao động có trình độ chuyên môn cao tạo ra, dẫn đến khả năng đem lại hiệu quả sẽ lớn hơn. Mặt khác, sản phẩm chế tạo thường có nhu cầu lớn hơn, do vậy doanh nghiệp không rơi vào tình trạng sản xuất thừa (cung vượt cầu).

Thứ ba, nhu cầu nhập khẩu các sản phẩm công nghiệp thường xuyên tăng lên. Các nước đang phát triển đang trong quá trình công nghiệp hóa cho nên nhu cầu về máy móc, thiết bị và hàng hóa công nghiệp tăng lên không ngừng, do đó chiến lược này sẽ khuyến khích thu hút nguồn vốn đầu tư nước ngoài để phát triển các ngành công nghiệp, góp phần đẩy nhanh sự nghiệp công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước.

Hạn chế

Các nước đang phát triển gặp rất nhiều khó khăn khi xây dựng các ngành công nghiệp phục vụ cho xuất khẩu vị phải cạnh tranh với những ngành công nghiệp có hiệu quả hơn, được thành lập lâu hơn ở các nước phát triển

Mặt khác, các nước phát triển thường bảo hộ rất cao và có hiệu quả đối với các ngành công nghiệp sản xuất các mặt hàng sử dụng nhiều lao động đơn giản mà các nước đang phát triển có lợi thế so sánh (ví dụ như ngành dệt may)

Nền kinh tế định hướng xuất khẩu có thể gây ra sự mất cân đối giữa sản xuất phục vụ nhu cầu tiêu dùng nội địa và nhu cầu cho xuất khẩu

Nền kinh tế gắn với thị trường nước ngoài nên dễ bị ảnh hưởng bởi sự biến động của những thị trường lớn.

Giai đoạn đầu, trong suốt thập kỷ 50 và 60 của thế kỷ 20, hầu hết các nước đang phát triển đã thực hiện chiến lược công nghiệp hóa thay thế nhập khẩu. Các nước này đã bảo vệ ngành công nghiệp non trẻ của mf hoặc khuyến khích phát triển các ngành này bằng chính sách thuế quan ưu đãi và có hiệu quả. Bước sang thập kỷ 70 và 80, đa số các nước đã chuyển từ chiến lược công nghiệp hóa thay thế nhập khẩu sang chiến lược công nghiệp hóa hướng về xuất khẩu. Các nước Đông Á là những nước thực hiện khá thành công chiến lược công nghiệp hóa hướng về xuất khẩu.

6.3.2.6. Đánh giá chiến lược công nghiệp hóa hướng vào xuất khẩu

Các nền kinh tế mới công nghiệp hóa (NIEs) bao gồm Hàn Quốc, Hồng Kong, Đài Loan, Singapore, Braxin và Trung Quốc là những minh chứng rõ rệt nhất cho kết quả tích cực của chiến lược thúc đẩy xuất khẩu. Trên thực tế, xuất khẩu đã giúp các nền kinh tế này đạt được tốc độ công nghiệp hóa nhanh hơn các nước đang phát triển khác trong cùng ht[ì kỳ. Đặc biệt đối với các NIEs, tăng trưởng thu nhập xuất khẩu đã đóng góp khoảng 30% cho tăng trưởng tổng sản phẩm quốc nội trong giai đoạn đầu công nghiệp hóa. Các nước Đông Nam Á như Thái Lan, Malaysia và Indonesia cũng được coi là những trường hợp thành công với chiến lược hướng vào xuất khẩu. Không chỉ góp phần thúc đẩy tăng trưởng kinh tế, chiến lược công nghiệp hóa hướng vào xuất khẩu còn có tác động tích cực đối với quá trình chuyển đổi cơ cấu kinh tế ở các quốc gia này. Khi mới bắt đầu EOI, các nền kinh tế Đông Á chủ yếu tập trung vào những mặt hàng sử dụng nhiều lao động, hàm lượng công nghệ thấp. Song quá trình thực hiện chiến lược, đặt biệt là mô hình đàn sếu bay do Nhật Bản dẫn đầu trong khu vực, đã giúp các nước và vùng lãnh thổ này vươn lên bậc thang công nghệ ngày một cao. Theo số liệu năm 1996, tỷ trọng hàng công nghiệp xuất khẩu trên tổng kim ngạch xuất khẩu của Hồng Kong là 94,2%, Hàn Quốc - 89,4%, Singapore - 84,7%, Đài Loan - 94,2%, Indonesia - 52,6%, Malaysia - 76,8%, Thái Lan - 71,4%. Năm 1975, con số này là 2,4% đối với Indonesia, 30,4% đối với Malaysia, 19,6% đối với Thái Lan (*Nguồn: Dilip K.Das, Xuất khẩu của Châu Á, London: Oxford University Press, 2002)*

Việt Nam, sau khi thực hiện chính sách mở cửa, thực hiện công nghiệp hoá hướng vào xuất khẩu, đã có sự thay đổi về chất trong phát triển kinh tế. Đời sống người dân được nâng cao. Việt nam bước đầu gia nhập vào nền kinh tế quốc tế, khai thác lợi thế so sánh của đất nước như lao động rẻ, giàu tài nguyên… Hàng hoá Việt nam đã bắt đầu cạnh tranh với hàng hoá các nước trong khu vực và được người tiêu dùng thế giới biết đến. Thực hiện chính sách mở cửa, tự do hoá thương mại, hướng vào xuất khẩu, cán cân thanh toán của các nước đang phát triển được cải thiện, nguồn thu ngoại tệ tăng. Từ đó, các nước có nguồn tài chính để thực hiện chiến lược công nghiệp hoá của nước mình.

Tuy nhiên, không thể khái quát hóa mức độ thành công của chiến lược hướng vào xuất khẩu đối với tất cả các nước đang phát triển khác trên thế giới. Có nhiều quan điểm cho rằng chiến lược công nghiệp hóa hướng vào xuất khẩu tuy có mang lại tốc độ tăng trường kinh tế cao hơn, song đã không đạt được mục tiêu phát triển. Những mặt hạn chế của chiến lược này vẫn còn là vấn đề đang được tranh cãi. Các nhà kinh tế chống lại chủ nghĩa tự do hóa và các tổ chức phi chính phủ hoạt động trong lĩnh vực phát triển thường nhấn mạnh những khía cạnh tiêu cực của chiến lược hướng vào xuất khẩu đối với sự phát triển của xuất khẩu.

Thứ nhất, những nỗ lực thúc đẩy sản xuất và xuất khẩu những mặt hàng tương tự của một loạt các nước đang phát triển làm cho sự cạnh tranh giành giật thị trường trở nên gay gắt và tạo nên áp lực giảm giá của những mặt hàng này. Sự sụt giảm điều kiện thương mại bất lợi cho các nước đang phát triển trong giai đoạn 1970-1980 là một trong những nguyên nhân dẫn đến các khoản nợ nước ngoài khổng lồ không thanh toán được.

Thứ hai, nhu cầu về lao động rẻ của các doanh nghiệp sản xuất phục vụ xuất khẩu và chính sách cạnh tranh thu hút đầu tư nước ngoài đã khiến người lao động ở các nước đang phát triển, đặc biệt là phụ nữ và trẻ em, trở thành nạn nhân của những công việc nặng nhọc, lương thấp.

Thứ ba, sự cạnh tranh từ các công ty nước ngoài có khả năng công nghệ và kinh nghiệm sản xuất cao hơn đã khiến nhiều công ty trong nước phải đóng cửa, dẫn đến nạn thất nghiệp cao ở các nước đang phát triển áp dụng EOI.

Thứ tư, chiến lược hướng vào xuất khẩu thường tập trung khai thác hiệu quả của nền kinh tế quy mô và chú trọng ưu tiễn các nhà sản xuất lớn, khiến các doanh nghiệp và hộ nông nghiệp sản xuất nhỏ bị gạt ra ngoài lề. Vì vậy, chiến lược hướng vào xuất khẩu tạo nên khoảng cách giàu nghèo và khoảng cách phát triển ngày càng tăng giữa nông thôn và thành thị.

Thứ năm, mục tiêu lợi nhuận của các nhà đầu tư nước ngoài và các doanh nghiệp xuất khẩu đã dẫn đến việc khai thác quá mức tài nguyên thiên nhiên, sử dụng đất đai một cách bừa bãi và hủy hoại môi trường.

Cũng giống như tự do hóa thương mại, nói chung, chiến lược công nghiệp hóa hướng vào xuất khẩu cũng tạo nên kẻ thắng người thua. Thực tế cho thấy EOI có thể mang lại nhiều lợi ích tích cực, song cũng có thể dẫn đến nhiều hậu quả tiêu cực. Chiến lược này cần được áp dụng một cách linh hoạt theo điều kiện của từng nước, với những chính sách can thiệp sáng suốt của chính phủ. Đồng thời, các biện pháp chính sách của chính phủ cũng cần phải tính đến dặc diểm và tình hình của thị trường thế giới trong từng thời kỳ cụ thể.

Đến đầu những năm 1980, khi chiến lược hướng vào xuất khẩu lâm vào các cuộc khủng hoảng nợ những năm 1981-1982, đặc biệt là từ cuối những năm 1990, khi xảy ra cuộc khủng hoảng tài chính châu Á năm 1997-1998 đến nay, đã dấy lên một trào lưu mới quay lại phê phán thuyết tự do mới, phê phán những thất bại của thị trường mở, đòi khôi phục những tư duy, quan điểm của cấu trúc luận. Chính từ cuộc tranh luận này đã hình thành một thế hệ tư duy cấu trúc luận mới đang một lần nữa đề cao vai trò của nhà nước và đề cao việc phát huy nội lực nhằm thực hiện các chiến lược phát triển, kể cả

chiến lược phát triển khoa học và công nghệ mới. Nhà cấu trúc luận mới tuy không tuyệt đối hoá "tự lực cánh sinh" như trước, nhưng họ phê phán phái tự do mới là quá thiên lệch vào các yếu tố bên ngoài, từ đó họ kêu gọi cần chú ý hơn nữa tới sự phát triển bên trong nhằm tạo ra một sự phát triển cân bằng hơn giuã bên trong và bên ngoài. Chính vì vậy, đã hình thành nên một số quan điểm mới.

Có quan điểm cho rằng cần phát triển cân đối, tức là có sự kết hợp giữa hai chiến lược hướng vào xuất khẩu và thay thế nhập khẩu mặc dù hướng vào xuất khẩu vẫn được coi là hướng chủ đạo, nhưng không vì thế mà không có những biện pháp cần thiết để phát triển những ngành mới, ví dụ như công nghệ thông tin ở các nước đang phát triển. Có quan điểm đã vượt ra khỏi cấu trúc luận, hướng tới nền kinh tế tri thức. Nền kinh tế tri thức phát triển trên nền kinh tế thị trường chứ không phủ nhận nền kinh tế thị trường. Có quan điểm lại đề cao kinh tế dịch vụ, phát triển kinh tế dịch vụ.

Sự phát triển của trào lưu này có cơ sở khách quan của nó, đó là sự thay đổi về nội hàm của các yếu tố sản xuất chủ yếu. Nếu như trong thời đại kinh tế nông nghiệp, đất đai-tài nguyên là yếu tố sản xuất quan trọng nhất, đến thời đại kinh tế công nghiệp, vốn được coi là yếu tố hàng đầu, thì ngày nay trong thời đại mới của nền kinh tế tri thức, khoa học-công nghệ, đặc biệt là kiến thức và tin học trở thành yếu tố sản xuất chính, chi phối nền kinh tế. Đối với nhiều nước, hiện nay công nghệ thông tin đã trở thành một động lực phát triển bên trong của nền kinh tế. Trong bối cảnh của toàn cầu hoá và trong sự bùng nổ của công nghệ thông tin, trào lưu nghiên cứu về kinh tế tri thức hay kinh tế mới ngày càng phát triển mạnh, và chính trào lưu đó đang trở thành yếu tố thách thức sự tồn tại của kinh tế học phát triển.

Mặc dù vậy, đối với hầu hết các nước đang phát triển, kinh tế học phát triển vẫn là môn khoa học chính dẫn dắt sự phát triển của họ trong thế giới hiện tại, là công cụ chính giúp họ thực hiện chiến lược công nghiệp hoá, giúp họ thoát khỏi cảnh đói nghèo, lạc hậu để tiến tới trở thành các quốc gia phát triển giàu có. Đối với những nước nghèo và lạc hậu, kinh tế tri thức chưa thể thay thế cho kinh tế học phát triển. Nếu có, kinh tế tri thức chỉ là một sự bổ sung, hỗ trợ, nâng cao, chứ chưa thể là một trào lưu kinh tế mới thay thế cho kinh tế học phát triển. Các nước đang phát triển luôn phải quan tâm đến vấn đề như sự tụt hậu ngày càng xa so với các nước phát triển, sự yếu kém trong quá trình công nghiệp hoá, tình trạng nghèo đói, bệnh tật, sự đe doạ của toàn cầu hoá, tự do hoá, làm thế nào để tranh thủ những cơ hội của toàn cầu hoá và hạn chế những tác động tiêu cực của nó đối với nền kinh tế nước nhà.

6.3.3. Chiến lược công nghiệp hóa hỗn hợp (công nghiệp hóa theo phương thức hội nhập kinh tế quốc tế)

Phương pháp phân tích về lợi thế so sánh cho chúng ta một cách tiếp cận về mối quan hệ giữa hai chiến lược công nghiệp hóa chủ yếu ở các nước đang phát triển trong 40-50 năm qua, đó là chiến lược công nghiệp hóa thay thế nhập khẩu và công nghiệp hóa hướng vào xuất khẩu. Trong những năm 1950, hầu hết các nước đang phát triển đều xuất phát từ mong muốn chủ quan là xây dựng nền kinh tế độc lập, tự chủ theo nghĩa hẹp của khái niệm này, tức là hạn chế các quan hệ với bên ngoài, do đó đã áp dụng chiến lược thay thế nhập khẩu. Nhưng dần dần trải qua thực tiễn, họ nhận ra rằng không thể xây dựng được một nền kinh tế thịnh vượng, độc lập nếu chỉ loay hoay với những giải pháp bên trong, nguồn tài nguyên và lao động sẵn có của mỗi nước kém phát triển, không thể phát huy được tác dụng tốt, hiệu quả cao nếu không có sự bổ sung về vốn, công nghệ và thị trường bên ngoài. Thế giới ngày nay, trên một ý nghĩa nhất định, là thế giới phụ thuộc lẫn nhau. Độc lập, thịnh vượng của một quốc gia chỉ có thể có được khi quốc gia đó gắn bó với thế giới, chứ không phải biệt lập với thế giới. Vì thế phải hướng vào xuất khẩu, gắn thị trường quốc gia với thị trường quốc tế, mở rộng biên giới cho ngoại thương phát triển, thu hút nhanh đầu tư nước ngoài và viện trợ phát triển ODA để phát triển kinh tế trong nước, góp phần thúc đẩy tự do hóa thương mại quốc tế. Tuy nhiên, hướng vào xuất khẩu không có nghĩa là đoạn tuyệt với thay thế nhập khẩu, bởi dù mở cửa đến đâu thì thị trường thế giới vẫn chỉ là một sự mở rộng của thị trường quốc gia, chứ không phải thay thế thị trường quốc gia và suy cho cùng, thị trường quốc gia vẫn đóng vai trò chủ yếu. Trừ một vài nền kinh tế thật nhỏ và đóng vai trò là cảng trung chuyển hàng hóa và dịch vụ của thế giới như Singapore và Hồng Kông, cho đến nay, xuất khẩu chỉ chiếm trên dưới 10% GDP của các nước có thị trường trong nước lớn như Mỹ, Nhật, Trung Quốc, Ấn Độ, Nga và khoảng 30-40% GDP của các nền kinh tế có thị trường tương đối nhỏ và trung bình như Hàn Quốc, Đài Loan, Malaysia, Thái Lan, Indonesia, Philippines. Điều đó chứng minh rằng thị trường trong nước vẫn là thị trường lớn nhất, dù là trong nền kinh tế mở. Chính vì thế, công nghiệp hóa hướng vào xuất khẩu vẫn cần có sự bổ sung của công nghiệp hóa thay thế nhập khẩu. Không phải ngẫu nhiên những nền kinh tế thuộc loại hướng vào xuất khẩu mạnh nhất như Hàn Quốc, Đài Loan, Malaysia, Thái Lan đến nay vẫn duy trì các hàng rào bảo hộ mậu dịch thuế quan và phi thuế quan không phải thấp. Cũng không phải ngẫu nhiên Malaysia đã nhấn mạnh chiến lược công nghiệp hóa thay thế nhập khẩu, công nghiệp hóa hướng vào xuất khẩu, rồi lại thay thế nhập khẩu giai đoạn II và hướng vào xuất khẩu giai đoạn II. Những kinh nghiệm trên đây cho thấy con đường kết hợp giữa hai chiến lược hướng vào xuất khẩu và thay thế nhập khẩu, trong đó hướng vào xuất khẩu đóng vai trò chi phối, thay thế nhập khẩu đóng vai trò bổ sung, chính là con đường đã giúp các NIE Đông Á và ASEAN rút ngắn được quá trình công nghiệp hóa, tiến gần các nước phát

triển và trong thực tế đã có những nền kinh tế tiến kịp như Hàn Quốc và Singapore và được công nhận là thành viên của OECD.

Mô hình công nghiệp hóa Đông Á được coi như một mô hình thành công nhất trong lịch sử công nghiệp hóa cho đến nay. Các NIC châu Á đã thực hiện công nghiệp hóa thành công ở những nền kinh tế nghèo tài nguyên, trình độ phát triển thấp (có những điều kiện tương tự như ở các nước đã trải qua mô hình công nghiệp hóa xã hội chủ nghĩa) chỉ trong vòng 30 năm, ngắn hơn bất kỳ một mô hình công nghiệp hóa nào đã thành công trong lịch sử. Mấu chốt cơ bản tạo nên sự thành công và khả năng rút ngắn đáng kể thời gian công nghiệp hóa ở Đông Á chính là sự kết hợp nhuần nhuyễn giữa phát huy hiệu quả các yếu tố bên trong và tranh thủ tối đa các điều kiện bên ngoài. Với các đặc điểm kinh tế- xã hội như quy mô quốc gia nhỏ, thị trường trong nước không lớn, nghèo tài nguyên, thiếu kỹ thuật và vốn, nhưng lại có nguồn lao động dồi dào..., các nền kinh tế Đông Á hướng theo mô hình công nghiệp hóa dựa vào tăng trưởng xuất khẩu để tạo động lực phát triển: lấy thị trường ngoài nước bổ sung hữu hiệu cho thị trường trong nước, xuất khẩu những sản phẩm mà thị trường thế giới cần chứ không phải bán thứ mình có; lấy lợi thế so sánh của nền kinh tế làm cơ sở thay vì cung cấp sản phẩm theo ý muốn chủ quan...

6.4. Nghiên cứu trường hợp: Hàn Quốc thực hiện thành công chiến lược công nghiệp hóa hướng vào xuất khẩu

Sau Hiệp ước Hòa bình năm 1953, Hàn Quốc gặp rất nhiều khó khăn như thiếu hụt nghiêm trọng nguồn tài nguyên thiên nhiên (nguồn tài nguyên khoáng sản của Hàn Quốc tương đối nghèo, chủ yếu là than mỡ nhưng cũng chỉ đáp ứng 32% nhu cầu năng lượng), dân số đông, đất canh tác ít và đặc biệt chưa có một nền công nghiệp. Bên cạnh đó, cơ sở hạ tầng – kỹ thuật như giao thông, cầu cảng, thông tin liên lạc v.v... cũng bị tàn phá nặng nề.

Sau khi hòa bình lập lại (1953), Hàn Quốc đã thực hiện chính sách công nghiệp hóa thay thế nhập khẩu, trong bối cảnh dựa vào Mỹ cả về quân sự lẫn kinh tế (Mỹ đã viện trợ ồ ạt cho Hàn Quốc với tổng số tiền từ năm 1953 đến 1962 lên tới 2 tỷ đôla). Tuy nhiên chiến lược này cũng không được thành công mỹ mãn, Hàn Quốc vẫn là một trong những nước nghèo nhất thế giới với tốc độ tăng trưởng GDP trung bình đạt 5% trong suốt những năm cuối thập niên 1950. Hoạt động xuất khẩu kém cỏi trong suốt thời kỳ thay thế nhập khẩu cho thấy năng lực cạnh tranh công nghiệp rất yếu của đất nước này trong những năm 1950. Điều này cho thấy Mỹ đã không thành công trong việc tài trợ cho Hàn Quốc để nhập khẩu những mặt hàng quan trọng như công nghệ, máy móc, sản phẩm trung gian và nguyên liệu thô trong giai đoạn này nhằm phục vụ cho hoạt động

xuất khẩu (70% kim ngạch nhập khẩu của Hàn Quốc là nguồn tài trợ này và 77% số tư bản cố định mới cũng được hình thành từ đây).

Năm 1963, do Mỹ giảm mạnh viện trợ nên Hàn Quốc đã bắt đầu có sự thay đổi mạnh mẽ trong chiến lược của mình. Chính quyền Pak Chung Hee đã quốc hữu hóa các định chế tài chính nhằm áp đặt tất cả các quyết định liên quan đến việc phân bổ tín dụng. Đồng thời, Chính phủ Hàn Quốc đã buộc các doanh nghiệp của mình phải phục vụ các mục tiêu phát triển quốc gia. Về mặt thể chế, quyền ra quyết định kinh tế được tập trung vào một bộ siêu quyền lực (Bộ Kế hoạch Kinh tế), bộ máy đảm nhiệm các nhiệm vụ chia sẻ quyền lực giữa các bộ chuyên ngành như kế hoạch, công nghiệp và tài chính. Sự kết hợp các nhiệm vụ và biện pháp này đã tạo ra một nhà nước mạnh và có vai trò lãnh đạo trong chiến lược phát triển của đất nước. Những biện pháp nêu trên đã có tác dụng làm cho nền kinh tế chuyển biến ít nhiều trong xuất khẩu.

Nền kinh tế Hàn Quốc hoạt động theo cơ chế thị trường tự do, nhưng nhà nước đóng vai trò quan trọng trong sự phát triển mạnh mẽ và ấn tượng của nước này ngay từ đầu những năm 1960. Nhân tố quan trọng nhất là vai trò của chính phủ. Chính phủ Hàn Quốc đã can thiệp và tạo ra hàng loạt luật chơi hướng mạnh vào xuất khẩu. Kế hoạch đầu tiên trong giai đoạn 1962-1966 và các kế hoạch 5 năm tiếp theo đã định ra các mục tiêu phát triển và nhằm vào xuất khẩu, đặc biệt là các luật lệ, biện pháp khuyến khích và can thiệp khác nhau đã được sử dụng để thực hiện các kế hoạch này. Các ngành sản xuất nhằm vào xuất khẩu đã được ưu tiên tiếp cận tín dụng (thường được bao cấp) và ngoại tệ, các quỹ đầu tư nhà nước, hưởng thuế ưu đãi (miễn thuế) và kể cả các biện pháp hỗ trợ khác như bảo hộ nhập khẩu và hạn chế sự tham gia của các công ty nước ngoài khác đến Hàn Quốc.

Trong số các quốc gia và lãnh thổ đang phát triển châu Á, Hàn Quốc là một trong những quốc gia chuyển sang thực hiện chiến lược công nghiệp hóa hướng vào xuất khẩu sớm nhất. Ngay từ năm 1962, với sự thay đổi chính quyền từ chính phủ Lý Thừa Vãn (Lee Seungman) sang Park Chung Hee, trong khi phần lớn các nước đang phát triển khác vẫn còn tiếp tục theo đuổi chiến lược tự lực cánh sinh hay thay thế nhập khẩu thì Hàn Quốc đã quyết định phải chuyển và chuyển mạnh sang công nghiệp hóa hướng vào xuất khẩu.

Trong quá trình công nghiệp hóa của Hàn Quốc, giai đoạn thứ nhất từ năm 1962 đến 1972 được đặc trưng bởi chính sách chạy đua xuất khẩu, trong đó tất cả các biện pháp khuyến khích đều nhằm phục vụ cho chính sách hướng ra bên ngoài.

Trong thời kỳ 10 năm này, cùng với việc lựa chọn và xây dựng một số ngành công nghiệp cơ bản, phát triển cơ sở hạ tầng, chính phủ Hàn Quốc đã thực hiện một loạt

chính sách và biện pháp nhằm khuyến khích xuất khẩu, trước hết cần kể tới việc cải cách hệ thống tỷ giá hối đoái. Hệ thống này được chuyển thành một hệ thống linh hoạt thống nhất trong đó đồng won của Hàn Quốc thật sự gắn với đồng đôla Mỹ và chịu sự chi phối bởi những quy định của Quỹ Tiền tệ Quốc tế, đồng thời tùy theo thời kỳ thực hiện phá giá so với đồng đôla để điều chỉnh sao cho đồng won không lên giá quá mức và giữ ở mức thỏa đáng. Do ở trong nước diễn ra tình trạng lạm phát kinh niên, mức quy định tỷ giá cho đồng won thường xuyên bị sai lệch, Nhà nước phải thực hiện điều chỉnh tỷ giá theo định kỳ.

Biện pháp thứ hai là điều chỉnh mức lãi suất, từ chỗ thường xuyên thấp hơn tỷ lệ lạm phát, đến chỗ không chỉ cao hơn mà còn cao hơn rất nhiều, quá gấp đôi, so với mức lạm phát (30% so với 12,4%). Lãi tức cao đã giúp Chính phủ thu hút được ngày càng nhiều khoản tiền tiết kiệm trong nước để đầu tư cho công cuộc công nghiệp hóa, đặc biệt là đầu tư cho các ngành công nghiệp sản xuất hàng xuất khẩu.

Biện pháp thứ ba là áp dụng các chính sách ổn định hóa tài chính và tiền tệ để ngăn chặn lạm phát. Mặc dù Nhà nước đã có nhiều cố gắng, song lạm phát vẫn ở mức cao, bình quân hàng năm trong thời kỳ 1962-1972 là 12,4%, đến thời kỳ 1973-1979 tăng lên 18,2%.

Biện pháp thứ tư là miễn, giảm thuế quan để khuyến khích tự do thương mại, đặc biệt là việc miễn, giảm thuế đánh vào các sản phẩm trung gian và nguyên liệu dùng để sản xuất sản phẩm xuất khẩu.

Biện pháp thứ năm là áp dụng chế độ tỷ lệ lãi tức ưu đãi cho các khoản vay xuất khẩu. Các công ty thương mại không chỉ được vay để xuất khẩu, mà còn được hưởng tỷ lệ lãi tức ưu đãi thường thấp hơn tỷ lệ lãi tức ngoài thị trường tự do.

Các chính sách và biện pháp khuyến khích xuất khẩu đã mang lại những kết quả to lớn. Có thể nhận định Hàn Quốc đã đạt được một sự phát triển thần kỳ: giá trị xuất khẩu tăng từ 54,8 triệu đôla năm 1962 lên 1,7 tỷ đôla năm 1972, tăng gấp 30 lần trong một thập kỷ. Chủng loại mặt hàng xuất khẩu được đa dạng hóa mạnh mẽ, lên đến 983 mặt hàng vào năm 1971. Thời kỳ đầu, hàng xuất khẩu chủ yếu là những sản phẩm có hàm lượng lao động lành nghề thấp như tóc giả, gỗ dán, giày dép, hàng dệt chất lượng thấp... Chỉ đến thời kỳ sau mới xuất khẩu được những sản phẩm có hàm lượng lao động lành nghề cao như đồ điện, hàng dệt chất lượng cao, v.v... Sự phát triển xuất khẩu nhanh chóng đã giúp Hàn Quốc tăng nhanh nguồn thu ngoại tệ, một nguồn vốn rất cần cho công nghiệp hóa, tạo điều kiện cho các nhà kinh doanh thâm nhập thị trường thế giới, giành những cơ hội tiếp thu kiến thức, góp phần to lớn vào sự tăng trưởng kinh tế cao và đẩy nhanh quá trình công nghiệp hóa. Trong thời kỳ này, tốc độ tăng trưởng kinh tế

trung bình hàng năm là 9,1% so với mức trung bình 4,3% của thời kỳ phát triển công nghiệp thay thế nhập khẩu làm trọng tâm (1954-1961).

Kinh tế tăng trưởng nhanh thì nhu cầu vốn đầu tư ngày càng lớn. Mặc dù tỷ lệ đầu tư trên GDP đã đạt mức 23,4%, tỷ lệ tích lũy 14,6% và nguồn thu nhập xuất khẩu tăng nhanh, nhưng do tăng cường xây dựng công nghiệp cơ bản nên Hàn Quốc vẫn rất thiếu vốn, đòi hỏi phải thu hút các nguồn vốn nước ngoài. Năm 1966, Chính phủ Hàn Quốc ban hành Đạo luật thu hút vốn nước ngoài và khuyến khích tư nhân sử dụng vốn nước ngoài bằng cách cho phép họ vay vốn nước ngoài để đầu tư kinh doanh. Nguồn vốn nước ngoài vào Hàn Quốc thời kỳ 1962-1972 là 2,5 tỷ đôla.

Bước sang thời kỳ 1973-1980, Hàn Quốc chuyển trọng tâm công nghiệp hóa sang phát triển công nghiệp nặng và hóa chất với các ngành chủ yếu như sắt thép, luyện kim màu, đóng tàu, máy công nghiệp, điện tử và hóa dầu. Để phát triển các ngành trọng điểm này, Chính phủ Hàn Quốc không chỉ tăng mạnh tỷ lệ đầu tư trong nước cho các ngành đó (từ 35,2% GDP năm 1971 lên khoảng 60% năm 1981), mà còn đẩy mạnh các hoạt động quan hệ thương mại để phục vụ các ngành đó. Đến giữa thập niên 1970, số vay dành cho công nghiệp nặng và công nghiệp hóa chất đã vượt số vay dành cho công nghiệp nhẹ. Tổng số vay nước ngoài của thời kỳ này là 5,8 tỷ đôla.

Một biện pháp quan trọng của thời kỳ này là bảo hộ mậu dịch. Các ngành công nghiệp nặng và hóa chất được bảo hộ dưới danh nghĩa các ngành công nghiệp non trẻ. Năm 1978, tỷ lệ bảo hộ thuế quan cho các ngành công nghiệp nặng và hóa chất là 72,8%, trong khi tỷ lệ bảo hộ cho công nghiệp nhẹ chỉ chiếm 7,8%. Riêng các ngành máy giao thông, máy điện và các sản phẩm của ngành chế biến hóa chất, mức độ bảo hộ đã vượt quá 100%. Nhờ công nghiệp nặng và hóa dầu phát triển, phần xuất khẩu sản phẩm các ngành này đã chiếm trên 50% tổng giá trị xuất khẩu năm 1983.

Sự phát triển của công nghiệp nặng đã góp phần quan trọng vào mức tăng trưởng kinh tế chung 7,2%/năm thời kỳ 1973-1980, nhưng đồng thời nó cũng bộc lộ những nhược điểm lớn như đẩy mức lạm phát từ 11,1%/năm thời kỳ 1965-1973 lên 19,3%/năm thời kỳ 1973-1980, làm giảm khả năng cạnh tranh của các ngành công nghiệp, gây ra tình trạng phân bố nguồn lực kém hiệu quả, làm tăng mức độ độc quyền kinh tế và tăng sự chênh lệch trong phân phối thu nhập.

Những nhược điểm trên đây ở trong nước cùng với những khó khăn trong quan hệ quốc tế do chính sách bảo hộ mậu dịch của phương Tây phát triển mạnh từ cuối những năm 70 và cuộc khủng hoảng kinh tế thế giới 1981-1982 gây ra đã buộc Hàn Quốc phải chuyển sang một thời kỳ *mới – Thời kỳ điều chỉnh cơ cấu 1980-1985*. Những chính sách chủ yếu của Hàn Quốc thời kỳ này nhằm vào việc giảm bớt mức độ tăng lạm phát,

thúc đẩy môi trường cạnh tranh dựa trên cơ chế thị trường, nâng cao sức cạnh tranh quốc tế thông qua việc cải tổ cơ cấu công nghiệp theo hướng phát triển khu vực có hàm lượng công nghệ cao, khuyến khích sự phát triển cân đối giữa công ty lớn và nhỏ hoặc giữa các ngành bằng cách xóa bỏ dần các ưu đãi dành cho một số ngành cá biệt, dàn đều mức độ bảo hộ cho các ngành.

Với những chính sách điều chỉnh trên đây của Nhà nước cùng sự năng động của khu vực tư nhân và nhờ cái gọi là "ba thấp" trên thị trường quốc tế – giá đôla thấp, giá dầu lửa thấp và lãi tức thế giới thấp - từ năm 1986 nền kinh tế Hàn Quốc đã bước vào một giai đoạn phát triển kinh tế và công nghiệp hóa mới - *giai đoạn phát triển các ngành công nghiệp cao cấp, đa dạng hóa mặt hàng và thị trường xuất khẩu (1986-1990).* Trong giai đoạn này xuất khẩu của Hàn Quốc tăng ngày càng mạnh, từ 47 tỷ đôla 1987 lên 60,7 tỷ đôla 1988; 62,38 tỷ đôla 1989; 63,988 tỷ đôla 1990; 69,107 tỷ đôla 1991 và dự kiến 77,400 tỷ đôla 1992, nhờ đó đã thường xuyên có số dư thương mại lớn và thanh toán được nợ nước ngoài.

Hàn Quốc ngày càng mở rộng thị trường trên thế giới, tăng xuất khẩu hàng hóa có hàm lượng công nghệ cao, tạo ra được một số nhãn mác thương mại có uy tín như xe hơi Hyndai, đồ điện tử Samsung, Goldstar hay các loại máy móc Daewoo... Hàn Quốc đứng trong danh sách nhóm ba nước sản xuất mạch tổ hợp máy tính thương mại nhiều nhất cùng với Mỹ và Nhật Bản. Trong thập niên 1980, Hàn Quốc phát triển mạnh xuất khẩu chủ yếu nhờ được hưởng quyền tối huệ quốc của Mỹ và hệ thống ưu đãi thuế quan của các nước phương Tây. Nhưng đến cuối những năm 1980, nhiều loại hàng hóa của Hàn Quốc cạnh tranh với hàng hóa của các nước phát triển nên các nước này đã sử dụng chính sách bảo hộ mậu dịch để ngăn chặn hàng hóa của Hàn Quốc. Tháng 1/1989, Mỹ đã quyết định xóa tên các nước và lãnh thổ công nghiệp mới trong đó có Hàn Quốc khỏi danh sách được hưởng quyền tối huệ quốc của Mỹ. Trước tình hình đó, Hàn Quốc đã nhấn mạnh tới chính sách đa dạng hóa thị trường, coi trọng hơn các thị trường Đông Nam Á, Trung Quốc, Nhật Bản, Đông Âu và Liên Xô.

Để thực hiện chính sách này, chính phủ Hàn Quốc tăng cường đầu tư phát triển các ngành có hàm lượng công nghệ cao, giúp các công ty nâng cấp sản phẩm và công nghệ sản xuất, xây dựng các kế hoạch xuất khẩu rõ ràng. Tháng 11/1989, Bộ Thương mại và Công nghiệp Hàn Quốc đã đề ra một chương trình 5 năm nhằm hỗ trợ về vốn và công nghệ để tăng gấp đôi giá trị sản phẩm có hàm lượng công nghệ cao trong ngành chế tạo vào năm 1992. Với chương trình này, Chính phủ Hàn Quốc dự kiến tăng mức chi cho R&D từ 2% GDP năm 1982 lên 3% năm 1991, dành khoảng 1.000 tỷ won chi cho việc R&D các ngành công nghệ điện tử, thông tin, sinh học trong 5 năm 1990-1995, đồng thời lập quỹ tài trợ 1 tỷ won để xây dựng một hệ thống thông tin hiện đại, giúp các công ty

sử dụng chương trình máy tính có hiệu quả và có được những thông tin thị trường cần thiết.

Về mặt chính sách tài chính tiền tệ, tuy đạt nhiều tiến bộ so với thời kỳ trước, nhưng bên cạnh những tác động tích cực, việc đạt mức thặng dư lớn trong cán cân thanh toán đã gây mất ổn định và làm tăng lạm phát. Chính phủ Hàn Quốc đã quyết định giải quyết vấn đề này bằng cách thực hiện tự do hóa lãi suất, tăng quyền tự quản cho các tổ chức tài chính và ngân hàng, thực hiện quốc tế hóa thị trường vốn trong nước.

Nhờ có số dư trong cán cân thanh toán, Chính phủ Hàn Quốc đã cho phép các công ty chứng khoán Hàn Quốc được đầu tư ra nước ngoài, mỗi công ty được đầu tư tối đa 30 triệu đôla, mỗi công ty bảo hiểm được đầu tư 10 triệu đôla. Dòng vốn đầu tư trực tiếp của Hàn Quốc ra nước ngoài ngày càng tăng nhờ có sự khuyến khích về thuế và các kích thích khác. Hàn Quốc đang thực hiện một quá trình điều chỉnh cơ cấu ngành sản xuất và cơ cấu tham gia phân công lao động quốc tế bằng cách hướng các nguồn đầu tư của mình ra nước ngoài vào các khu vực có nguồn lao động giá rẻ và tài nguyên phong phú như khu vực Đông Nam Á, thực hiện đổi mới công nghệ, chuyển giao công nghệ thấp cho các nước ASEAN và các nước đang phát triển khác, thu hút đầu tư và công nghệ mới từ các nước phát triển. Với quá trình này, Hàn Quốc đang trở thành một điểm quan trọng trong hệ thống phân công lao động quốc tế ở khu vực châu Á – Thái Bình Dương.

Tóm lại, Hàn Quốc là một trong số các nước và lãnh thổ đang phát triển đã sớm thực hiện sự chuyển hướng từ chiến lược "thay thế nhập khẩu" sang chiến lược "hướng vào xuất khẩu". Sự chuyển hướng này đã trở thành "nguồn chi phối quá trình công nghiệp hóa" và chính nhờ sớm chuyển sang chiến lược hướng vào xuất khẩu và thực hiện nhất quán chiến lược đó từ những năm 1960 đến nay, mặc dù mức độ và cách thực hiện ở mỗi thời kỳ có khác nhau, và do luôn luôn gắn chặt các quá trình phát triển trong nước với quá trình tham gia phân công lao động quốc tế, Hàn Quốc đã đạt được những thành tựu to lớn về phát triển kinh tế, nâng cao được vị trí của mình trong nền kinh tế thế giới và khu vực, điều mà cho đến nay chỉ một số ít nước đang phát triển đạt được.

TÓM TẮT

Hiểu rõ được lợi ích của thương mại thông qua các lý thuyết thương mại là điều kiện quan trọng và cần thiết cho việc hoạch định chính sách thương mại của mỗi quốc gia. Lý thuyết thương mại liên quan đến sự phát triển, đặt cơ sở nền tảng cho thương mại phát triển trong thực tế. Tuy nhiên, sự phát triển còn phụ thuộc rất nhiều vào việc nghiên cứu và vận dụng các lý thuyết thương mại vào hoàn cảnh cụ thể của mỗi nước.

Thực tiễn kinh tế thế giới khẳng định thương mại quốc tế là một trong những nhân tố tích cực nhất của tăng trưởng kinh tế.

Lịch sử công nghiệp hóa của các nền kinh tế trên thế giới cho thấy các chiến lược công nghiệp hóa đều gắn liền với các quan điểm phát triển thương mại. Chiến lược công nghiệp hóa thay thế nhập khẩu chuyển sang chiến lược công nghiệp hóa hướng vào xuất khẩu và nay đang tiến tới chiến lược công nghiệp hóa hướng tới hội nhập kinh tế quốc tế, đều lấy động lực là phát triển thương mại nói chung, thương mại quốc tế nói riêng.

Trong điều kiện ngày nay, toàn cầu hóa kinh tế và hội nhập kinh tế quốc tế là đặc trưng và xu hướng phát triển phổ biến của nền kinh tế thế giới, nó lôi cuốn sự tham gia của hầu hết các nền kinh tế quốc gia, bất luận đó là nền kinh tế có quy mô và trình độ phát triển ra sao và chế độ chính trị xã hội như thế nào. Vì vậy, một nước đi sau, chưa hoặc đang trong quá trình công nghiệp hóa khi tham gia vào toàn cầu hóa kinh tế và thực hiện hội nhập kinh tế quốc tế chắc chắn sẽ phải gắn công nghiệp hóa với hội nhập và dựa vào hội nhập.

Hội nhập kinh tế quốc tế là quá trình gắn nền kinh tế và thị trường từng nước với thị trường khu vực và thế giới thông qua việc thực hiện mở cửa và thúc đẩy tự do hóa nền kinh tế mỗi nước trên tất cả các cấp độ: đơn phương (sự nỗ lực cải cách bên trong một quốc gia); song phương (thực hiện các hiệp định được ký kết tay đôi) và đa phương (cải cách và phát triển theo các tiêu chí của từng hiệp định đã được nhiều bên tham gia ký kết).

Hàn Quốc đã thực hiện thành công chiến lược công nghiệp hóa hướng vào xuất khẩu, để lại cho chúng ta nhiều bài học kinh nghiệm về việc gắn mở rộng thương mại quốc tế với sự phát triển kinh tế. Tuy nhiên, trong điều kiện mới của nền kinh tế thế giới, Việt Nam phải chuyển hướng từ chiến lược công nghiệp hóa hướng vào xuất khẩu trong hai thập niên đổi mới vừa qua sang chiến lược công nghiệp hóa hướng tới hội nhập trong điều kiện toàn cầu hóa tăng cường, thị trường quốc tế và thị trường nội địa đang gắn bó liên hệ mật thiết với nhau, liên thông và nhất thể hóa, thị trường nội địa và thị trường quốc tế đều quan trọng như nhau. Điều đó làm cơ sở nền tảng cho chiến lược công nghiệp hóa hướng tới hội nhập kinh tế quốc tế.

CÂU HỎI ÔN TẬP

1. Lý thuyết và thực tiễn về mối quan hệ giữa thương mại quốc tế và sự phát triển kinh tế?
2. Điều kiện thương mại là gì? Các biểu hiện của điều kiện thương mại?

3. Những lý do dẫn đến điều kiện thương mại khó khăn ở các nước đang phát triển?

4. Phân tích những thuận lợi và khó khăn đối với việc thực hiện chiến lược công nghiệp hóa dựa vào thay thế nhập khẩu và chiến lược công nghiệp hóa hướng vào xuất khẩu

5. Theo anh (chị), Việt Nam nên lựa chọn và thực hiện chiến lược phát triển kinh tế nào là phù hợp?

6. Tại sao Hàn Quốc lại thực hiện thành công chiến lược công nghiệp hóa hướng vào xuất khẩu?

PHỤ LỤC: Cuộc cách mạng về chính sách công nghiệp ở châu Á, thập niên 1950-1990

Các nền kinh tế	Thập niên 1950	Thập niên 1960	Thập niên 1970	Thập niên 1980	Thập niên 1990
Trung Quốc		1965-1976 Bảo hộ/Công nghiệp (phát triển công nghiệp nặng)	1977-1978 Nhập khẩu máy móc	Tự do hóa đường hàng hải (phát triển công nghiệp nhẹ)	Cơ sở hạ tầng Phát triển công nghệ cao
Hồng Kông **(Trung Quốc)**	1950- EO (nới lỏng thuế quan, trợ giúp phát triển giáo dục, cơ sở hạ tầng và hoàn thiện thể chế)			1979- Hoàn thiện thể chế nhằm phục vụ cho sự phát triển công nghiệp	Tiếp tục trợ giúp nâng cao trình độ phát triển công nghệ
Indonesia		1967-1973 Các chương trình ổn định Bắt đầu IS	1974-1985 IS phát triển mạnh	1986-	Tự do hóa EO
Nhật Bản	1950-58 IS	1959- EO	1967- Tự do hóa	Giữa thập niên 1980 Nới lỏng thể chế	Quốc tế hóa
Hàn Quốc		1961-1972 EO	1973-1979 EO IS (công nghiệp nặng)	1980- Tự do hóa (thương mại, đầu tư, tài chính)	Thập niên 1990 Nới lỏng thể chế Từ giữa thập niên 1980 (hướng đổi mới)
Malaysia	1950-1970		1971-1985		1986-

Các nền kinh tế	Thập niên 1950	Thập niên 1960	Thập niên 1970	Thập niên 1980	Thập niên 1990
	IS hạn chế Cộng với EO		Tiếp tục IS EO		Tự do hóa
Philippines	1950- IS		Tiếp tục IS	Tự do hóa (chính trị bất ổn định)	Tiếp tục tự do hóa (tăng cường ổn định chính trị)
Singapore	Thập niên 1950 IS (trong khi vẫn là một phần của Malaysia	Thập niên 1960-1980 EO			Độc lập chiến lược (dịch vụ và công nghệ cao) Khu vực hóa
Đài Loan **(Trung Quốc)**	1952-1957 IS	1958-1980 EO			1986- Tự do hóa
Thái Lan		1958-1971 IS	1971-1986 IS (hàng hóa tư bản, bắt đầu từ năm 1981)		1986- EO Công nghiệp công nghệ cao

Ghi chú: IS là thay thế nhập khẩu, EO là khuyến khích xuất khẩu.

Nguồn: Ngân hàng Thế giới, *Sổ tay về phát triển, thương mại và WTO,* NXB. Chính trị Quốc gia, H., 2004.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Dennis R. Appleyard, Alfred J. Field, *International Economics: Trade Theory and Policy*, second edition, Irwin, 1995.

2. Dominick Salvatore, *International Economics*, fourth edition, Macmillan Publishing Company, New York, 2001.

3. Hoàng Thị Chỉnh và một số tác giả, *Kinh tế quốc tế*, Trường Đại học Kinh tế thành phố Hồ Chí Minh, 2005.

4. Nguyễn Trần Quế (Chủ biên), *Lựa chọn sản phẩm và thị trường trong ngoại thương thời kỳ công nghiệp hóa của các nền kinh tế Đông Á*, NXB. Chính trị Quốc gia, H., 2000.

5. Đỗ Đức Định (Chủ biên), *Công nghiệp hóa, hiện đại hóa: Phát huy lợi thế so sánh kinh nghiệm của các nền kinh tế đang phát triển châu Á*, NXB. Chính trị Quốc gia, H., 1999.

6. Ngân hàng Thế giới, *Toàn cầu hóa, tăng trưởng và nghèo đói*, NXB. Văn hóa – Thông tin, H., 2002.

7. Ngân hàng Thế giới, *Sổ tay về phát triển, thương mại và WTO*, NXB. Chính trị Quốc gia, H., 2004.

CHƯƠNG 7
TỰ DO HÓA THƯƠNG MẠI KHU VỰC VÀ TOÀN CẦU

7.1. KHU VỰC MẬU DỊCH TỰ DO ASEAN (AFTA)

7.1.1. Giới thiệu chung về Hiệp hội các Quốc gia Đông Nam Á - ASEAN

Hiệp hội các Quốc gia Đông Nam Á (ASEAN) được thành lập ngày 08/8/1967 tại Bangkok, Thái Lan theo Tuyên bố Bangkok với 5 thành viên sáng lập là Indonesia, Malaysia, Philippines, Singapore và Thái Lan. Sau đó, Brunei Darussalam (08/01/1984), Việt Nam (28/7/1995), Lào và Myanmar (23/7/1997) và Campuchia (30/4/1999) gia nhập ASEAN, nâng tổng số thành viên của ASEAN là 10 nước (Sơ đồ 7.1). Hiện nay Đông Timor đang là ứng cử viên của ASEAN.

Sơ đồ 7.1: Các nước thành viên ASEAN

Nguồn: Yuyun Wahyuningrum, "Understanding ASEAN: Its Systems & Structures", 2009.

7.1.1.1. Mục tiêu hoạt động của ASEAN

Theo Hiến chương ASEAN, ASEAN hoạt động nhằm hướng tới các mục tiêu chính sau:

- Duy trì và thúc đẩy hòa bình, an ninh và ổn định và tăng cường hơn nữa các giá trị hướng tới hòa bình trong khu vực;
- Nâng cao khả năng tự cường khu vực thông qua đẩy mạnh hợp tác chính trị, an ninh, kinh tế và văn hóa - xã hội;
- Xây dựng một thị trường và cơ sở sản xuất duy nhất với sự ổn định, thịnh vượng, khả năng cạnh tranh và liên kết kinh tế cao, tạo thuận lợi cho thương mại và đầu tư, bao gồm sự chu chuyển tự do hàng hóa, dịch vụ và dòng đầu tư; di chuyển thuận lợi của các doanh nhân, những người có chuyên môn cao, những người có tài năng và lực lượng lao động, và sự chu chuyển tự do hơn các dòng vốn;
- Thúc đẩy phát triển bền vững nhằm bảo vệ môi trường khu vực, tính bền vững của các nguồn tài nguyên thiên nhiên, bảo tồn di sản văn hóa và chất lượng cuộc sống cao của người dân khu vực;
- Phát triển nguồn nhân lực thông qua hợp tác chặt chẽ hơn trong lĩnh vực giáo dục và đào tạo lâu dài, trong khoa học và công nghệ, để tăng cường quyền năng cho người dân ASEAN và thúc đẩy Cộng đồng ASEAN;
- Duy trì vai trò trung tâm và chủ động của ASEAN như là động lực chủ chốt trong quan hệ và hợp tác với các đối tác bên ngoài trong một cấu trúc khu vực mở, minh bạch và thu nạp.

7.1.1.2. Các nguyên tắc hoạt động của ASEAN

Để thực hiện các mục tiêu trên, ASEAN và các Quốc gia thành viên tái khẳng định và tuân thủ các nguyên tắc cơ bản đã được nêu trong các tuyên bố, hiệp định, điều ước, thỏa ước, hiệp ước và các văn kiện khác của ASEAN. Cụ thể, ASEAN và các Quốc gia thành viên sẽ hoạt động theo các nguyên tắc dưới đây:

- Tôn trọng độc lập, chủ quyền, bình đẳng, toàn vẹn lãnh thổ và bản sắc dân tộc của tất cả các Quốc gia thành viên;
- Cùng cam kết và chia sẻ trách nhiệm tập thể trong việc thúc đẩy hòa bình, an ninh và thịnh vượng ở khu vực;
- Không xâm lược, sử dụng hoặc đe dọa sử dụng vũ lực hay các hành động khác dưới bất kỳ hình thức nào trái với luật pháp quốc tế;
- Giải quyết các tranh chấp bằng biện pháp hòa bình;
- Không can thiệp vào công việc nội bộ của các Quốc gia thành viên ASEAN;
- Tăng cường tham vấn về các vấn đề có ảnh hưởng nghiêm trọng đến lợi ích chung của ASEAN;

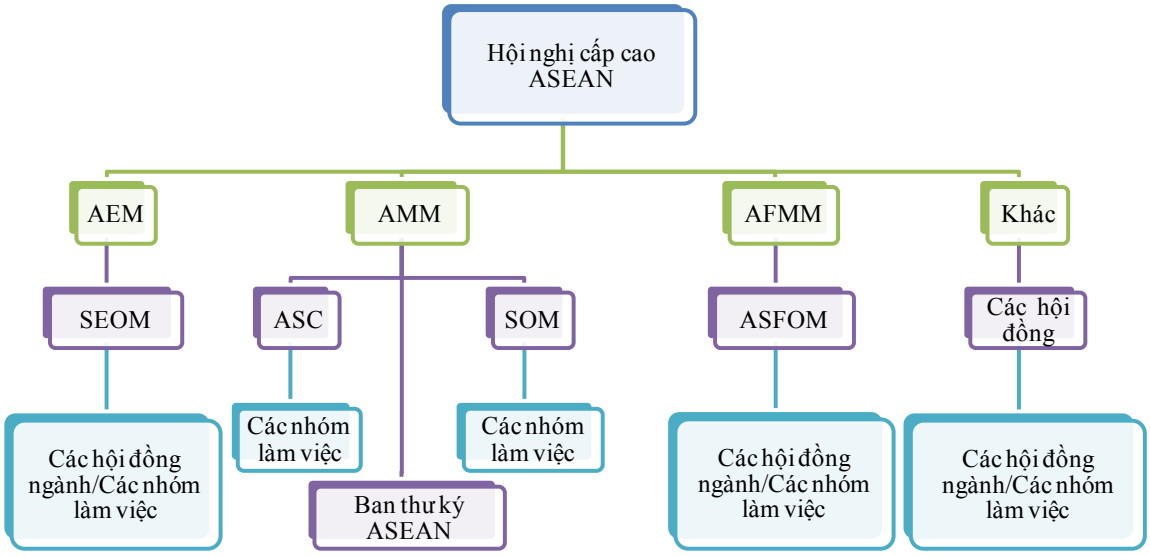
- Tôn trọng sự khác biệt về văn hóa, ngôn ngữ và tôn giáo của người dân ASEAN, đồng thời nhấn mạnh những giá trị chung trên tinh thần thống nhất trong đa dạng;
- Giữ vững vai trò trung tâm của ASEAN trong các quan hệ về chính trị, kinh tế, văn hóa và xã hội với bên ngoài, đồng thời vẫn duy trì tính chủ động, hướng ra bên ngoài, thu nạp và không phân biệt đối xử;
- Tuân thủ các nguyên tắc thương mại đa biên và các cơ chế dựa trên luật lệ của ASEAN nhằm triển khai có hiệu quả các cam kết kinh tế, và giảm dần, tiến tới loại bỏ hoàn toàn các rào cản đối với liên kết kinh tế khu vực, trong một nền kinh tế do thị trường thúc đẩy.

7.1.1.3. Cơ cấu tổ chức ASEAN

Hiến chương ASEAN quy định bộ máy tổ chức của ASEAN gồm các cơ quan chính sau (Sơ đồ 7.2):

- Hội nghị Cấp cao ASEAN (Hội nghị Thượng đỉnh ASEAN) là cơ quan hoạch định chính sách tối cao của ASEAN, bao gồm những người đứng đầu nhà nước hoặc chính phủ các quốc gia thành viên. Hội nghị Cấp cao ASEAN được tổ chức hai lần một năm.
- Hội đồng Điều phối ASEAN (ACC) gồm các Bộ trưởng Ngoại giao ASEAN, họp ít nhất hai lần một năm, có nhiệm vụ điều phối các hoạt động hợp tác ASEAN nói chung và chuẩn bị cho các Hội nghị Cấp cao.
- Các Hội đồng Cộng đồng ASEAN bao gồm Hội đồng Cộng đồng Chính trị - An ninh ASEAN (APSCC), Hội đồng Cộng đồng Kinh tế ASEAN (AECC) và Hội đồng Cộng đồng Văn hóa – Xã hội ASEAN (ASCCC), họp ít nhất hai lần một năm, do Bộ trưởng có liên quan của quốc gia đang giữ cương vị Chủ tịch ASEAN chủ trì, có nhiệm vụ theo dõi và điều phối hợp tác ASEAN trên từng trụ cột Cộng đồng mình phụ trách.
- Ủy ban các Đại diện Thường trực ASEAN (CPR) đặt tại Jakarta, đóng vai trò là cơ quan đầu mối, theo dõi và điều phối các hoạt động hợp tác hàng ngày của ASEAN.
- Tổng Thư ký ASEAN và Ban Thư ký ASEAN đặt tại Jakarta, đóng vai trò là cơ quan hỗ trợ hành chính cho các hoạt động hợp tác ASEAN.
- Ban Thư ký ASEAN Quốc gia, nằm trong Bộ Ngoại giao của các nước thành viên, chịu trách nhiệm theo dõi và điều phối các hoạt động hợp tác ASEAN ở cấp quốc gia.

Sơ đồ 7.2: Cơ cấu tổ chức ASEAN



Chú giải sơ đồ:

- AEM: Hội nghị Bộ trưởng Kinh tế ASEAN
- SEOM: Hội nghị các Quan chức Kinh tế Cấp cao
- AMM: Hội nghị Bộ trưởng Ngoại giao ASEAN
- SOM: Hội nghị các Quan chức Cấp cao
- ASC: Ủy ban Thường trực ASEAN
- AFMM: Hội nghị Bộ trưởng Tài chính ASEAN
- ASFOM: Hội nghị các Quan chức Tài chính Cấp cao ASEAN

7.1.1.4. Tầm nhìn ASEAN

Khẩu hiệu của ASEAN là "Một Tầm nhìn, Một Bản sắc, Một Cộng đồng" và tầm nhìn ASEAN đến năm 2015[10] là xây dựng ba cộng đồng Kinh tế, An ninh, Văn hóa – xã hội ASEAN như sơ đồ 7.3:

[10] Thực ra đây là Tầm nhìn đến năm 2020 nhưng tại Hội nghị Thượng đỉnh ASEAN lần thứ 12 tại Philippines năm 2007, các nước đã thống nhất rút ngắn thời hạn thực hiện đến năm 2015.

Sơ đồ 7.3: Cộng đồng ASEAN – Tầm nhìn 2015

7.1.2. Mục tiêu, nội dung và kế hoạch thực hiện AFTA

7.1.2.1. Mục tiêu chính của AFTA

Tại Hội nghị Thượng đỉnh lần thứ tư tổ chức tại Singapore, ngày 28/1/1992, các Nguyên thủ quốc gia ASEAN đã có một quyết định quan trọng nhằm nâng cao hơn nữa mức độ hợp tác trong lĩnh vực thương mại, đó là thành lập Khu vực Mậu dịch Tự do ASEAN (AFTA) thông qua việc ký kết Hiệp định về Chương trình Thuế quan Ưu đãi Hiệu lực chung (Common Effective Preferential Tariff - CEPT) với những mục tiêu kinh tế chính như sau:

i) Tự do hóa thương mại trong khu vực bằng việc loại bỏ các hàng rào thuế quan trong nội bộ khu vực và cuối cùng là các rào cản phi quan thuế. Điều này sẽ khiến cho các doanh nghiệp sản xuất của ASEAN càng phải có hiệu quả và khả năng cạnh tranh hơn trên thị trường thế giới. Đồng thời, người tiêu dùng sẽ mua được những hàng hóa từ những nhà sản suất có hiệu quả và chất lượng trong ASEAN, dẫn đến sự tăng lên trong thương mại nội khối.

ii) Thu hút các nhà đầu tư nước ngoài vào khu vực bằng việc tạo ra một khối thị trường thống nhất, rộng lớn hơn.

iii) Làm cho ASEAN thích nghi với những điều kiện kinh tế quốc tế đang thay đổi, đặc biệt là với sự phát triển của các thỏa thuận thương mại khu vực (RTA) trên thế giới.

7.1.2.2. Nội dung chính của AFTA

- Vấn đề thuế quan

Các bước thực hiện như sau:

✓ Bước 1: Các nước lập 4 loại Danh mục sản phẩm hàng hóa trong biểu thuế quan của mình để xác định các sản phẩm hàng hóa thuộc đối tượng thực hiện CEPT.

✓ Bước 2: Xây dựng lộ trình tổng thể cắt giảm thuế 10 năm (toàn bộ thời gian thực hiện Hiệp định).

✓ Bước 3: Ban hành văn bản pháp lý xác định hiệu lực thực hiện việc cắt giảm thuế hàng năm.

- Vấn đề loại bỏ các hạn chế định lượng (QRs) và các rào cản phi thuế quan khác (NTBs)

Để thiết lập được khu vực mậu dịch tự do, việc cắt giảm thuế quan cần phải được tiến hành đồng thời với việc loại bỏ các hàng rào phi thuế quan. Các hàng rào phi thuế quan bao gồm các hạn chế về số lượng (như hạn ngạch, giấy phép...) và các hàng rào phi thuế quan khác (như các khoản phụ thu, các quy định về tiêu chuẩn chất lượng...) Các hạn chế về số lượng có thể được xác định dễ dàng và do đó, được quy định loại bỏ ngay đối với các mặt hàng trong Chương trình CEPT được hưởng nhượng bộ từ các nước thành viên khác.

- Vấn đề hợp tác trong lĩnh vực hải quan

✓ Thống nhất biểu thuế quan: Để tạo điều kiện cho các doanh nghiệp sản xuất và xuất nhập khẩu ASEAN tiến hành việc buôn bán trong nội bộ Khu vực được dễ dàng và thuận lợi, cũng như các cơ quan Hải quan ASEAN dễ dàng trong việc xác định mức thuế cho các mặt hàng một cách thống nhất ASEAN quyết định sẽ thống nhất một biểu thuế quan trong khối ASEAN ở mức 8 chữ số theo Hệ thống điều hòa của Hội đồng hợp tác hải quan thế giới (HS).

✓ Thống nhất hệ thống tính giá hải quan.

- ✓ Xây dựng Hệ thống Luồng xanh hải quan: Hệ thống này được thực hiện từ ngày 1/1/1996 nhằm đơn giản hóa hệ thống thủ tục hải quan dành cho các hàng hóa thuộc diện được hưởng ưu đãi theo Chương trình CEPT của ASEAN.
- ✓ Thống nhất thủ tục hải quan.

7.1.2.3. Kế hoạch/các bước thực hiện AFTA

Để thực hiện thành công Khu vực Mậu dịch Tự do ASEAN, các nước ASEAN cũng trong năm 1992 đã ký Hiệp định về thuế quan ưu đãi có hiệu lực chung CEPT. CEPT là một thỏa thuận chung giữa các nước thành viên ASEAN về giảm thuế quan trong nội bộ ASEAN xuống còn từ 0-5%, đồng thời loại bỏ tất cả các hạn chế về định lượng và các hàng rào phi quan thuế trong vòng 10 năm, bắt đầu từ ngày 1/1/1993 và hoàn thành vào ngày 1/1/2003. (Đây là thời hạn đã có sự đẩy nhanh hơn so với thời hạn ký Hiệp định ban đầu: từ 15 năm xuống còn 10 năm).

AFTA được thực hiện thông qua 4 bước sau:

1. Xóa bỏ hàng rào thuế quan và phi thuế quan đối với nhau
2. Hòa hợp những chuẩn mực giữa các nước thành viên
3. Quy định cụ thể để các nước thành viên công nhận công tác kiểm tra và cấp chứng nhận của nhau
4. Xóa bỏ những quy định hạn chế đầu tư nước ngoài

Muốn được hưởng nhượng bộ về thuế quan khi xuất khẩu hàng hóa trong khối, một sản phẩm cần có các điều kiện sau:

i. Sản phẩm đó phải nằm trong Danh mục cắt giảm thuế (IL) của cả nước xuất khẩu và nước nhập khẩu, và phải có mức thuế quan (nhập khẩu) bằng hoặc thấp hơn 20%

ii. Sản phẩm đó phải có chương trình giảm thuế được Hội đồng AFTA thông qua

iii. Sản phẩm đó phải là một sản phẩm của khối ASEAN, tức là phải thỏa mãn yêu cầu hàm lượng xuất xứ từ các nước thành viên ASEAN (hàm lượng nội địa) ít nhất là 40%

Công thức 40% hàm lượng ASEAN được xác định như sau:

$$\frac{\textit{Giá trị nguyên vật liệu, bộ phận, các sản phẩm là đầu vào nhập khẩu từ nước không phải là thành viên ASEAN} + \textit{Giá trị nguyên vật liệu, bộ phận, các sản phẩm là đầu vào không xác định được xuất xứ}}{\textit{Giá FOB}} \times 100\% < 60\%$$

Trong đó:

+ Giá trị nguyên vật liệu, bộ phận, các sản phẩm là đầu vào nhập khẩu từ các nước không phải là thành viên ASEAN là giá CIF tại thời điểm nhập khẩu.

+ Giá trị nguyên vật liệu, bộ phận, các sản phẩm là đầu vào không xác định được xuất xứ là giá xác định ban đầu trước khi đưa vào chế biến trên lãnh thổ nước xuất khẩu là thành viên của ASEAN.

Nếu một sản phẩm có đủ ba điều kiện trên thì sẽ được hưởng mọi ưu đãi mà quốc gia nhập khẩu đưa ra (sản phẩm được ưu đãi hoàn toàn). Nếu một sản phẩm thỏa mãn các yêu cầu trên trừ việc có mức thuế quan nhập khẩu bằng hoặc thấp hơn 20% thì sản phẩm đó chỉ được hưởng thuế suất CEPT cao hơn 20% trước đó hoặc thuế suất MFN, tùy thuộc thuế suất nào thấp hơn.

Để xác định các sản phẩm có đủ điều kiện hưởng ưu đãi thuế quan theo chương trình CEPT hay không, mỗi nước thành viên hàng năm xuất bản Tài liệu hướng dẫn trao đổi nhượng bộ theo CEPT (CCEM) của nước mình, trong đó thể hiện các sản phẩm có mức thuế quan theo CEPT và các sản phẩm đủ điều kiện hưởng ưu đãi thuế quan của các nước thành viên khác.

7.1.3. Cộng đồng kinh tế ASEAN (AEC)[11]

7.1.3.1. Sự hình thành AEC

Kể từ khi thành lập từ năm 1967 đến nay, quá trình hợp tác kinh tế của ASEAN đã trải qua bốn mốc quan trọng:

- Năm 1967 ra đời và tồn tại như một tổ chức khu vực ở Đông Nam Á. Đây là một thành tựu rất lớn của 5 nước ASEAN, gác lại những tranh chấp bất đồng để xây dựng lòng tin cậy lẫn nhau vì lợi ích chung của toàn khu vực.

[11] Phần này được biên soạn dựa trên cuốn sách chuyên khảo *Cộng đồng Kinh tế ASEAN (AEC): Nội dung và lộ trình* của PGS. TS. Nguyễn Hồng Sơn (Chủ biên), NXB. Khoa học Xã hội, H., 2008.

Tuyên bố Bangkok về thành lập ASEAN tuy đưa mục tiêu phát triển kinh tế lên hàng đầu nhưng thực chất khu vực này vẫn ưu tiên cho những mục tiêu chính trị của khối.

- Năm 1976 khởi đầu hợp tác kinh tế trong khu vực bằng việc ký kết Hiệp ước thân thiện và hợp tác Đông Nam Á (TAC) và ra Tuyên bố về sự hòa hợp ASEAN, cam kết cùng phối hợp để đảm bảo sự ổn định khu vực và tăng cường hợp tác kinh tế, văn hóa… Trên cơ sở đó, năm 1977, ASEAN đã ký kết Thỏa thuận ưu đãi thương mại. Tuy nhiên, thỏa thuận này chỉ có tác động hạn chế do mức ưu đãi thuế quan còn thấp và chỉ liên quan đến một số ít hàng hóa trong thương mại giữa các nước ASEAN.
- Năm 1992, hợp tác kinh tế ASEAN được nâng lên tầm cao mới với việc thành lập AFTA. Thỏa thuận về AFTA đã có những bước tiến dài về hợp tác kinh tế so với PTA[12]. Trong thời kỳ này, ASEAN đã kết nạp thêm 5 thành viên mở ra triển vọng đưa AFTA thành một khu vực tự do thương mại toàn Đông Nam Á. Song song với quá trình mở rộng, ASEAN cũng tiến hành các chương trình hợp tác kinh tế sâu rộng như ký Hiệp định khung bổ sung về dịch vụ (AFAS - 1995), thỏa thuận về Chương trình hợp tác công nghiệp (AICO – 1996), thiết lập Khu vực đầu tư ASEAN (AIA – 1998); thông qua Sáng kiến Liên kết ASEAN (IAI – 2000)… Tháng 12/1997, các nhà lãnh đạo ASEAN đã đưa ra hoạch định "Tầm nhìn 2020", khẳng định quyết tâm chính trị của các nước thành viên nhằm xây dựng ASEAN thành một khu vực hòa bình, thịnh vượng. Ý tưởng về một Cộng đồng Kinh tế ASEAN (AEC) đã bắt đầu được hình thành cùng Tuyên bố Tầm nhìn ASEAN 2020. Tuy nhiên, khái niệm chính thức và cụ thể về AEC đã không được nêu ra trong Tầm nhìn 2020 mà phải đến Hội nghị thượng định ASEAN lần thứ 8 (2002), các nhà lãnh đạo ASEAN mới nhất trí đưa nội dung thành lập AEC vào chương trình nghị sự, song những định dạng và AEC vẫn chưa rõ ràng.
- Năm 2003 đánh dấu tiến trình thực hiện Tầm nhìn 2020. Tháng 9/2003, Hội nghị Thượng đỉnh ASEAN lần thứ 9 tại Bali đã thông qua Tuyên bố hòa hợp ASEAN II về việc thực hiện Tầm nhìn 2020 bằng cách hình thành một Cộng đồng ASEAN dựa trên ba trụ cột là Cộng đồng An ninh ASEAN (ASC), Cộng đồng Kinh tế ASEAN (AEC) và Cộng đồng Văn hóa – Xã hội ASEAN (ASCC). ASC, AEC và ASCC có mối quan hệ chặt chẽ và tương hỗ với nhau. Tại Hội nghị Thượng đỉnh ASEAN lần thứ 10 năm 2004, các nhà lãnh đạo ASEAN đã ký kết Chương trình Hành động Viêng Chăn (VAP) nhằm xây

[12] Mục tiêu cơ bản của AFTA là tiến hành tự do hóa thương mại trong nội bộ ASEAN bằng cách loại bỏ tất cả các hàng rào thuế quan và phi thuế quan; thu hút các nhà đầu tư nước ngoài vào thị trường khu vực bằng cách tạo ra một thị trường thống nhất; thúc đẩy phân công lao động trong nội bộ khối ASEAN và phát huy lợi thế so sánh của từng nước.

dựng Cộng đồng ASEAN vào năm 2002. Tuy nhiên, đến Hội nghị Thượng đỉnh lần thứ 12 năm 2007, các nước đều rút ngắn thời hạn thực hiện Cộng đồng ASEAN từ năm 2020 đến năm 2015. Theo đó, AEC với tư cách là bước tiếp nối ở tầm cao hơn các chương trình hợp tác kinh tế của ASEAN cũng sẽ được hoàn tất vào năm 2015. Tháng 11/2007, Hội nghị Thượng đỉnh ASEAN lần thứ 13 đã thông qua Hiến chương ASEAN và bản Đề cương Cộng đồng Kinh tế ASEAN. Tại Hội nghị Cấp cao ASEAN lần thứ 14 năm 2009, ASEAN đã thông qua Lộ trình xây dựng Cộng đồng ASEAN với các quy định chi tiết về định nghĩa, quy mô, cơ chế và lộ trình thực hiện AEC.

Từ những mốc phát triển trên, có thể thấy quá trình hợp tác và phát triển kinh tế của ASEAN không phải là dễ dàng. Song quá trình đó cũng cho thấy quyết tâm thành lập và rút ngắn thời gian hoàn thành AEC đã trở nên mạnh mẽ và tích cực hơn trước rất nhiều.

7.1.3.2. Nguyên nhân hình thành AEC

Có hai quan điểm về sự hình thành AEC: 1) AEC là sự phát triển tất yếu khách quan của quá trình hợp tác kinh tế giữa các nước ASEAN; 2) AEC là sự phản ứng chính sách của ASEAN trước những thay đổi của bối cảnh quốc tế và khu vực.

Quan điểm thứ nhất được hình thành dựa vào trường phái lý thuyết "chức năng mới"[13]. Theo trường phái này, AEC là kết quả tất yếu khách quan của quá trình hợp tác lâu dài giữa các nước ASEAN. AEC là kết quả của sự lan truyền hội nhập và là sự kế thừa và phát triển ở tầm cao mới những cơ chế liên kết kinh tế hiện có của ASEAN. Tuy nhiên, xét trên phương diện lý thuyết, logic "hội nhập" mà chủ nghĩa chức năng mới nêu ra dường như không phù hợp với logic "đa dạng" của ASEAN. Chủ yếu chức năng mới cũng bỏ qua yếu tố là sức ép kinh tế - chính trị từ môi trường quốc tế bên ngoài khu vực lên sự hợp tác kinh tế ASEAN. Trên thực tế, ASEAN chưa có được một nước lãnh đạo có khả năng dẫn dắt sự hợp tác của toàn khu vực và các nước ASEAN khó chấp nhận hy sinh chủ quyền của mình để lập ra một cộng đồng thực sự và thiếu sự phối hợp chính sách toàn diện và chặt chẽ. Vì vậy, AEC chỉ được xem như là một Cộng đồng kinh tế đặc biệt.

Quan điểm thứ hai được xây dựng trên cơ sở lý thuyết chủ nghĩa cấu trúc. Theo logic của chủ nghĩa hiện thực cấu trúc, hợp tác kinh tế ASEAN chịu sự chi phối bởi chính sách của các cường quốc trên thế giới và khu vực như Mỹ, Nhật Bản và Trung Quốc. Vì vậy, AEC là phản ứng chính sách của chính phủ các nước Đông Nam Á nhằm thúc đẩy

[13] Trường phái lý thuyết khá phổ biến khi nghiên cứu mô hình Cộng đồng Kinh tế Châu Âu.

hợp tác kinh tế giữa các nước trong khu vực trong bối cảnh ASEAN chịu nhiều sức ép cả bên trong và bên ngoài, hay nói cách khác AEC là kết quả của chủ nghĩa khu vực ở Đông Nam Á - sự hội nhập kinh tế chính thức khi các chính phủ tìm cách liên kết các nền kinh tế trong khu vực chặt chẽ với nhau hơn. Bảng sau tóm tắt hai quan điểm về việc hình thành AEC (Bảng 7.1).

Bảng 7.1: Hai quan điểm về việc hình thành AEC

Tiêu chí	Quan điểm 1	Quan điểm 2
Cơ sở lý thuyết	Chủ nghĩa chức năng mới	Chủ nghĩa cấu trúc
Bản chất của AEC	Hợp tác kinh tế	Quyết tâm chính trị nhằm phát triển kinh tế
Động thái của AEC	Là sự phát triển khách quan	Là sự phản ứng chính sách
Yếu tố thúc đẩy AEC	Thị trường	Nhà nước và thị trường

Nguồn: Nguyễn Hồng Sơn (Chủ biên), *Cộng đồng kinh tế ASEAN (AEC): Nội dung và lộ trình*, NXB. Khoa học Xã hội, H., 2008.

7.1.3.3. Nội dung chính của AEC

Theo Tầm nhìn ASEAN 2020 (được rút gọn đến 2015), mục tiêu AEC là "xây dựng một thị trường duy nhất và một cơ sở sản xuất thống nhất" cho toàn khu vực ASEAN. Theo mục tiêu này, ASEAN có năm nội dung cơ bản: tự do thương mại hàng hóa; tự do hóa một số lĩnh vực dịch vụ; tự do đầu tư; tự do lưu chuyển vốn; và tự do lưu chuyển các lao động có tay nghề.

- *Tự do thương mại hàng hóa của AEC chính là việc hoàn thành AFTA*. Nội dung chính của AFTA là xóa bỏ thuế quan và các rào cản phi thuế quan. Cho đến nay, việc xóa bỏ thuế quan trong AFTA gần như đã được hoàn thành. Có thể thấy rằng ASEAN không gặp khó khăn trong tiến trình cắt giảm thuế quan đối với hàng hóa. Tuy nhiên, để thực hiện thành công AFTA trong thời gian tới, ASEAN cần tập trung xóa bỏ các rào cản phi thuế quan để đạt được sự lưu thông hàng hóa hoàn toàn tự do và không có phân biệt đối xử trong ASEAN. Bên cạnh việc xóa bỏ các rào cản, AEC còn tập trung thực hiện các biện pháp thuận lợi hóa thương mại, hợp nhất hải quan, các quy định về xuất xứ, các quy định về tiêu chuẩn và kỹ thuật đối với thương mại.
- *Tự do hóa một số lĩnh vực dịch vụ của AEC chính là việc hoàn thành Hiệp định khung của ASEAN về thương mại dịch vụ (AFAS)*. Mục tiêu của AFAS là tự do hóa lĩnh vực dịch vụ sâu và rộng hơn các cam kết trong khung khổ của

GATS nhằm tiến tới một khu vực tự do thương mại dịch vụ. Trước mắt cho đến hết năm 2010, AEC tập trung xóa bỏ các hạn chế về thương mại dịch trong bốn lĩnh vực ưu tiên: vận chuyển máy bay, thương mại điện tử e-ASEAN, y tế và du lịch. Tiếp đó, đến hết năm 2013, là lĩnh vực giao nhận và lưu kho (logistics) và đến năm 2015 là xóa bỏ tất cả các rào cản về thương mại dịch vụ trong tất cả các lĩnh vực. Bên cạnh việc xóa bỏ các rào cản, AEC còn quy định về tỷ lệ sở hữu tài sản của nước ngoài là nhỏ hơn 50% (2008) và 70% (2010) đối với bốn lĩnh vực ưu tiên; nhỏ hơn 49% (2008), 51% (2010) và 70% (2013) đối với lĩnh vực logistics và 70% (2010) đối với tất cả các lĩnh vực khác. Ngoài ra, AEC còn đưa ra các biện pháp tự do hóa lĩnh vực tài chính và các Thảo thuận cộng nhận lẫn nhau (MRA) trong lĩnh vực dịch vụ...

- *Tự do hóa đầu tư của AEC chính là việc hoàn thành Khu vực đầu tư ASEAN (AIA).* Đây chính là chìa khóa để tăng cường năng lực cạnh tranh của các thành viên ASEAN trong việc thu hút đầu tư nước ngoài cũng như đầu tư trong nội bộ khối ASEAN. AIA có ba nội dung chính: chương trình hợp tác và tạo thuận lợi cho đầu tư; chương trình xúc tiến và quảng bá đầu tư và chương trình tự do hóa đầu tư.
- *Tự do lưu chuyển vốn.* Đây chính là hoạt động nhằm tăng cường phát triển và liên kết thị trường vốn ASEAN thông qua việc áp dụng thống nhất các tiêu chuẩn trên thị trường vốn như các quy định phát hành trái phiếu nợ, các quy định về phân bổ trái phiếu... AEC cho phép chu chuyển vốn ở mức độ lớn hơn thông qua việc tự do hóa sự dịch chuyển vốn.
- *Tự do di chuyển lao động có tay nghề*. AEC cho phép lao động có tay nghề dược tự do di chuyển trong phạm vi nội khối thông qua việc tạo thuận lợi khi cấp thị thực cho các giáo sư và lao động có tay nghề của ASEAN khi làm việc xuyên biên giới.

Ngoài năm nội dung chính trên, AEC còn tập trung vào việc thu hẹp khoảng cách phát triển và xây dựng một hệ thống cơ sở hạ tầng liên ASEAN thông qua Sáng kiến liên kết ASEAN (IAI) và nâng cao năng lực thể chế của AEC.

7.1.4. Sự tham gia của Việt Nam vào AFTA và AEC

7.1.4.1. Sự tham gia của Việt Nam vào các nội dung chính của AFTA và AEC

- Khu vực thương mại Tự do ASEAN (AFTA)

Ngay sau khi trở thành thành viên AFTA năm 1996, Việt Nam đã đưa ra danh mục giảm thuế 875 mặ hàng trong 15 nhóm sản phẩm [5]. Tháng 02/2000, Chính phủ đã thông qua lộ trình tổng thể sửa đổi để thực hiện CEPT của Việt Nam cho giai đoạn 2001-2006.

Tháng 02/2006, Bộ Tài chính cũng công bố lộ trình giảm thuế CEPT trong giai đoạn 2006-2013. Theo các lộ trình này, hàng năm Chính phủ sẽ ban hành danh mục CEPT thực hiện trong năm. Việc Nam cũng đang xóa bỏ các biện pháp định lượng và thuế quan hóa các hàng rào phi thuế quan đối với các sản phẩm cam kết theo CEPT/AFTA. Việt Nam đã thực hiện hài hóa hóa tiêu chuẩn đối với nhóm 20 mặt hàng ưu tiên, ký kết các Hiệp định khung công nhận lẫn nhau (MRA). Ngoài ra, Việt Nam cũng tham gia tích các các chương trình hợp tác hải quan

- Hiệp định khung về Thương mại dịch vụ trong ASEAN (AFAS)

Việt Nam đã đưa ra cam kết của mình trên cả 7 lĩnh vực dịch vụ ưu tiên. Các cam kết này, nhìn chung, là phù hợp với cam kết gia nhập WTO, thậm chí còn thấp hơn một số cam kết trong Hiệp định Thương mại Việt Mỹ [3]Khu vực đầu tư ASEAN (AIA)

Trong giai đoạn đầu thực hiện AIA, Việt Nam đã hoàn thành xây dựng Danh mục nhạy cảm và danh mục loại trừ tạm thời đối với 5 ngành sản xuất là chế tạo, nông nghiệp, khai thác mỏ, lâm và ngư nghiệp và các ngành dịch vụ liên quan tới 5 ngành này. Trong giai đoạn tiếp theo từ 01/01/2003, Việt Nam đã thực hiện AIA theo hai hướng:

  - Chuyển một số ngành từ Danh mục nhạy cảm sang Danh mục loại trừ tạm thời
  - Giảm bớt số ngành trong Danh mục loại trừ tạm thời bằng cách trao đổi xử quốc gia và mở cửa các ngành đó cho các nhà đầu tư nước ngoài

Nhìn chung, các cam kết của Việt Nam trong AIA đều có thời hạn thực thi sau nhóm ASEAN-6[14] nhưng thuộc loại sớm nhất trong nhóm ASEAN-4[15].

- Chương trình thu hẹp khoảng cách phát triển

Việt Nam là một trong những nước tích cực đề xuất và thực hiện các chương trình thu hẹp khoảng cách phát triển trong ASEAN. Những đóng góp của Việt Nam trong chương trình này đã giúp Việt Nam thu hẹp khoảng cách phát triển nhanh chóng với những nước thuộc nhóm hai của ASEAN-6 như Philippine và Indonesia và trong một tương lai không xa Việt Nam có thể bắt kịp các nước này.

7.1.4.2. Tác động của AEC đối với Việt Nam

[14] Indonesia, Thái Lan, Singapore, Philippines, Malaysia, Bruney
[15] Cambodia, Lào, Việt Nam, Myanmar

- Hội nhập khu vực mà cụ thể là tham gia các chương trình hợp tác kinh tế của ASEAN đã giúp Việt Nam tạo thêm thương mại và gia tăng dòng đầu tư trực tiếp nước ngoài, qua đó thúc đẩy tăng trưởng kinh tế và giảm nghèo
- Tham gia AEC có thể tác động tích cực tới quá trình cải cách thuế và cơ cấu thu ngân sách của Việt Nam (do bị hạn chế nguồn thu từ thuế quan từ các nước ASEAN)
- Khi tiến hành mở cửa nền kinh tế, các doanh nghiệp Việt Nam phải chịu sự cạnh tranh lớn hơn, do vậy muốn tồn tại được các doanh nghiệp cần nâng cao năng lực cạnh tranh của mình
- Tham gia AEC, Việt Nam phải xây dựng hệ thống pháp luật kinh tế hợp chuẩn khu vực và quốc tế. Do vậy, Việt Nam cần điều chỉnh chính sách để tuân thủ khung khổ của "một thị trường và cơ sở sản xuất thống nhất, tự do lưu chuyển hàng hóa, dịch vụ, đầu tư, vốn và lao động và có kỹ năng"
- Tham gia AEC giúp Việt Nam nâng cao sức mạnh quốc gia nhờ dựa vào cộng đồng ASEAN và tạo dựng một hình ảnh quốc tế là một đất nước thân thiện và tích cực hợp tác trong khu vực

7.2. TỔ CHỨC THƯƠNG MẠI THẾ GIỚI

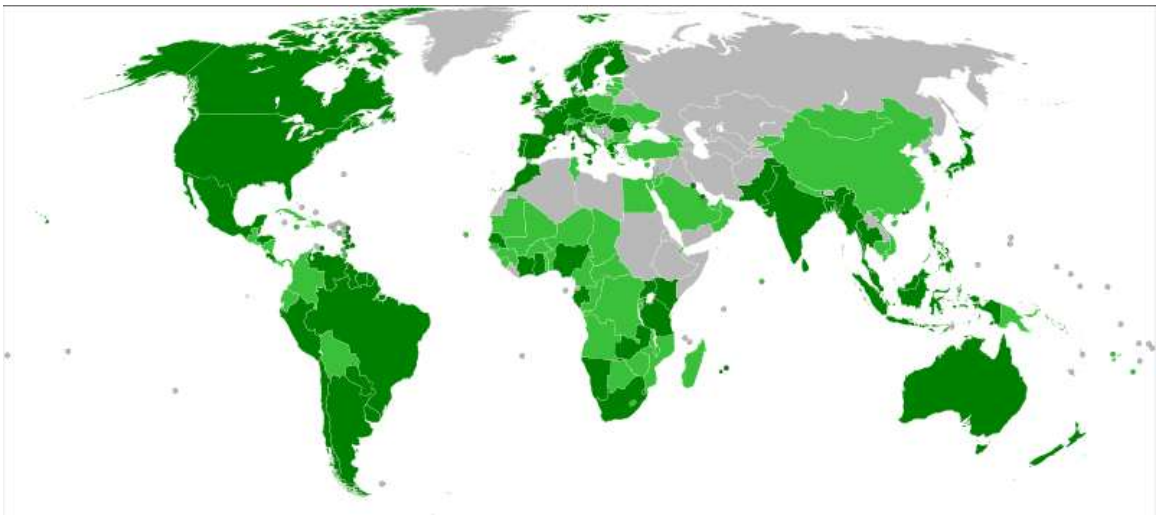
7.2.1. Những vấn đề chung về WTO

7.2.1.1. Giới thiệu về WTO

Tổ chức Thương mại Thế giới (World Trade Organization – WTO) là một tổ chức thương mại lớn nhất toàn cầu quản lý luật lệ giữa các quốc gia trong hoạt động thương mại quốc tế. Mục đích lớn nhất mà WTO theo đuổi là loại bỏ hoặc giảm thiểu các rào cản thương mại tiến tới tự do hóa thương mại.

WTO được thành lập từ ngày 01/01/1995 và có trụ sở chính tại Geneva, Thụy Sỹ. Tính đến ngày 30/12/2009, WTO có 153 nước thành viên, trong đó có 76 thành viên sáng lập và 77 thành viên tham gia. Ngân quỹ của tổ chức này là 189 triệu francs Thụy Sỹ (khoảng 182 triệu đôla) năm 2009. Hiện này, Tổng giám đốc WTO là Pascal Lamy và số lượng nhân viên làm việc cho tổ chức này là 625 người.

Hình 7.1: Bản đồ các nước thành viên WTO (tính đến ngày 31/12/2009)



Thành viên sáng lập WTO (ngày 01/01/1995)

Các thành viên tham gia WTO

Nguồn: http://en.wikipedia.org/wiki/World_Trade_Organization

Nguồn: http://en.wikipedia.org/wiki/World_Trade_Organization

WTO là nơi đề ra các quy định điều tiết hoạt động thương mại của các quốc gia trên quy mô toàn thế giới hoặc gần như toàn thế giới. Do vậy, các chức năng chính của WTO là:

Quản lý các hiệp định thương mại của WTO. Nòng cốt của WTO là các hiệp định WTO. Các hiệp định này là cơ sở pháp lý cho các hoạt động thương mại quốc tế và do chính phủ các nước trên thế giới đàm phán và ký kết. Các nước thành viên của WTO phải nghiêm chỉnh chấp hành các hiệp định thương mại của tổ chức này và chính phủ các nước thành viên cần xóa bỏ những rào cản, thông báo những quy định thương mại hiện hành trên thế giới cho các cá nhân, doanh nghiệp và cơ quan nhà nước, đồng thời đảm bảo không có thay đổi đột ngột nào trong các chính sách đang được áp dụng.

Diễn đàn đàm phán thương mại. Ngay từ khi xin gia nhập WTO, các nước đã phải đàm phán gia nhập với các thành viên của WTO. Khi đã trở thành thành viên của WTO, các nước cũng phải thương lượng giải quyết những tranh chấp phát sinh trong quan hệ thương mại giữa họ. Do vậy, có thể nói, WTO ra đời từ các cuộc đàm phán và tất cả những gì tổ chức này làm được đều thông qua con đường đàm phán. Hiện nay,

WTO đang tổ chức rất nhiều cuộc đàm phán mới trong khuôn khổ "Chương trình phát triển Doha" được khởi xướng từ năm 2001.

Xử lý các tranh chấp thương mại. Trong quan hệ thương mại, các nước thành viên WTO khó tránh khỏi các tranh chấp do lợi ích mâu thuẫn nhau. Vì vậy, WTO cần đưa ra một thủ tục trung gian dựa trên cơ sở pháp lý đã thỏa thuận (các hiệp định thương mại WTO) để giải quyết tranh chấp giữa các nước thành viên. WTO ưu tiên giải quyết tranh chấp chứ không đưa ra phán quyết và các nguyên tắc giải quyết tranh chấp là công bằng, nhanh chóng, hiệu quả và giải pháp đưa ra được các bên chấp nhận.

Rà soát các chính sách thương mại quốc gia. Rà soát chính sách thương mại nhằm đảm bảo các thành viên tuân thủ đầy đủ các quy định, luật lệ và các cam kết của các hiệp định thương mại đa phương, tạo được sự minh bạch hơn nữa trong các chính sách và hành vi thương mại của các nước thành viên. Tất cả các thành viên WTO đều chịu sự rà soát chính sách thương mại và mỗi cuộc rà soát đều được thực hiện trên cơ sở các báo cáo của nước thành viên và Ban Thư ký WTO.

Hỗ trợ kỹ thuật và đào tạo cho các nước đang phát triển. Hàng năm WTO thực hiện khoảng 100 công việc liên quan hợp tác kỹ thuật cho các nước đang phát triển. Trung bình mỗi năm WTO tổ chức khoảng ba khóa học ở Geneva cho các công chức chính phủ của các nước đang phát triển và các nước có nền kinh tế chuyển đổi. Ngoài ra WTO cũng tổ chức thực hiện nhiều hội thảo ở cấp khu vực ở các khu vực trên thế giới trong đó tập trung vào các nước châu Phi. Bên cạnh việc đào tạo nhân lực cho các nước đang phát triển, WTO còn thiết lập khoảng 100 trung tâm hỗ trợ thương mại ở Bộ Thương mại của các nước này, cung cấp máy tính, cơ sở dữ liệu và các phương tiện duy trì khả năng kết nối giữa WTO và các công chức của bộ (qua mạng Internet).

Hợp tác với các tổ chức quốc tế khác. Dưới ngọn cờ "gắn kết" (coherence), một thuật ngữ được khởi xướng từ "Quyết nghị nhằm đạt được sự gắn kết hơn trong việc thực hiện chính sách kinh tế trên toàn cầu" tháng 4/1994 tại Marrakesh, WTO có mối liên hệ hợp tác chặt chẽ vơi nhiều tổ chức quốc tế khác đặc biệt là với IMF và WB. Hiện nay, có khoảng 140 tổ chức quốc tế có quan sát viên ở các cơ quan của WTO và WTO cũng tham gia với tư cách là quan sát viên với nhiều tổ chức quốc tế. Ban Thư ký WTO có mối quan hệ làm việc với hầu hết 200 tổ chức quốc tế trong các hoạt động như thống kê, nghiên cứu, thiết lập quy chuẩn, hỗ trợ và đào tạo kỹ thuật.

7.2.1.2. Lịch sử hình thành và phát triển WTO

Tư tưởng về tự do hóa thương mại mà WTO theo đuổi đã được khởi nguồn từ rất lâu. Sau Chiến tranh thế giới thứ hai, nhằm khôi phục sự phát triển kinh tế và thương

mại, hơn 50 nước trên thế giới đã nhóm họp tại Bretton Woods (Mỹ) để thiết lập hai định chế tài chính quốc tế lớn là WB và IMF, đồng thời dự kiến thành lập Tổ chức Thương mại Quốc tế (ITO). Đến tháng 3/1948, Hiến chương ITO đã được nhất trí tại Hội nghị của Liên Hợp Quốc về thương mại và việc làm tại Habana (Cuba). Tuy nhiên, do không được tất cả quốc hội của các nước phê chuẩn nên ITO với tư cách là một tổ chức đã không thể hình thành. Nhưng tinh thần cơ bản của Hiến chương ITO vẫn tồn tại thông qua sự hình thành GATT – một hiệp định được dự kiến là Hiệp định phụ trợ cho Hiến chương ITO. Ngày 23/10/1947, 23 nước (12 nước công nghiệp và 11 nước đang phát triển) đã ký "Nghị định thư về việc áp dụng tạm thời" (PPA), có hiệu lực từ ngày 1/1/1948, Hiệp định GATT. Thông qua nghị định thư này, Hiệp định GATT đã được chấp nhận và thực thi. Mặc dù chỉ là tạm thời, nhưng GATT trở thành công cụ đa phương duy nhất điều chỉnh thương mại quốc tế và đóng vai trò là khung pháp lý chủ yếu của hệ thống thương mại đa phương trong gần 50 năm từ năm 1948 cho đến tận năm 1995, khi WTO ra đời.

Trong 48 năm tồn tại, GATT đã tổ chức được tám vòng đàm phán:

Năm	Địa điểm/Tên	Chủ đề đàm phán	Số nước	Kết quả
1947	**Geneva**	Thuế quan	23	- 123 cuộc đàm phán - Tạo ra 45.000 ưu đãi thuế quan với trị giá thương mại khoảng 10 tỷ đôla
1949	**Annecy**	Thuế quan	13	- Đàm phán với những thành viên chuẩn bị gia nhập GATT - Trao đổi khoảng 5.000 ưu đãi thuế quan
1951	**Torquay**	Thuế quan	38	- Trao đổi khoảng 8.700 ưu đãi - Giảm thuế quan của khoảng 25% trong 1.848 mức đạt được
1956	**Geneva**	Thuế quan	26	- Trị giá của các ưu đãi thuế quan đạt vào khoảng 2,5 tỷ đôla
1960-1961	**Geneva (Dillon)**	Thuế quan	26	- Trao đổi khoảng 4.400 ưu đãi thuế quan - Trị giá thương mại là 4,9 tỷ đôla
1964-1967	**Geneva (Kenedy)**	Thuế quan và các biện pháp chống bán	62	- Phương pháp đàm phán truyền thống theo từng sản phẩm được bổ sung bằng việc thông qua phương pháp cắt giảm thuế quan toàn diện đối với hàng hóa công nghiệp

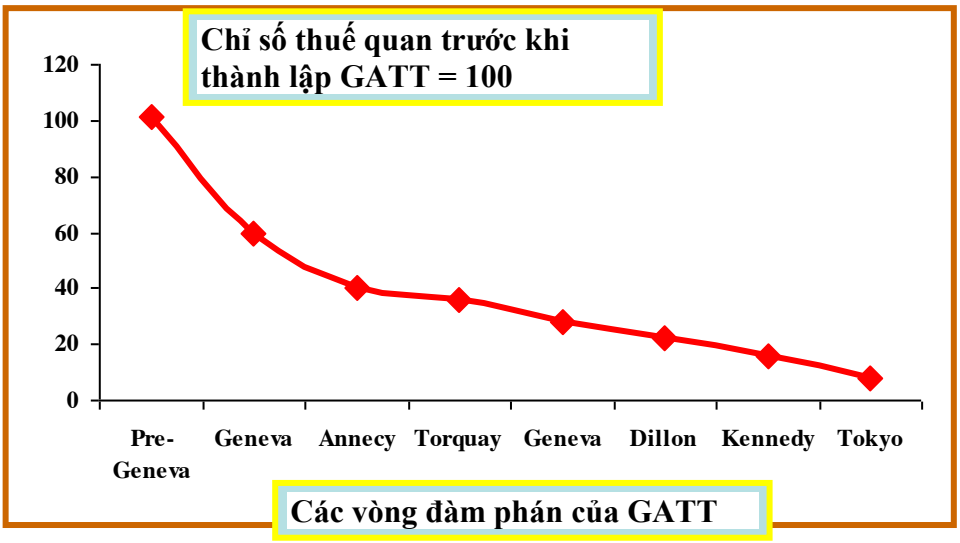
Năm	Địa điểm/Tên	Chủ đề đàm phán	Số nước	Kết quả
		phá giá		- Mục tiêu 50% cắt giảm ở các mức thuế đã đạt được ở nhiều lĩnh vực - Các ưu đãi ước tính khoảng 40 tỷ đôla
1973-1979	**Geneva (Tokyo)**	Thuế quan, các biện pháp phi quan thuế, các hiệp định "khung"	102	- Trao đổi ưu đãi hơn 300 tỷ đôla - Giảm thuế suất bình quân đối với hàng hóa thuộc 9 thị trường công nghiệp chính từ 7% xuống 4,7% - Thỏa thuận về nguyên tắc đối xử đặc biệt và khác biệt cho các nước đang phát triển - Thiết lập các "bộ luật" về trợ cấp và các biện pháp đối kháng, hàng rào kỹ thuật đối với thương mại, thủ tục giấy phép nhập khẩu, mua sắm chính phủ, định giá hải quan, thịt bò, các sản phẩm sữa, máy bay dân dụng và sửa đổi bộ luật về chống bán phá giá của GATT
1986-1994	**Geneva (Uruguay)**	Hầu hết các lĩnh vực	123	- Đã đạt được những kết quả quan trọng trong các lĩnh vực đàm phán về thuế quan, các biện pháp phi quan thuế, dịch vụ, đầu tư, sở hữu trí tuệ, giải quyết tranh chấp, hàng dệt, nông nghiệp… - Thành lập WTO

Nếu như năm vòng đàm phán đầu tiên chủ yếu tập trung vào đàm phán cắt giảm thuế quan thì bắt đầu từ vòng đàm phán Kenedy, nội dung của các vòng đàm phán mở rộng dần sang các lĩnh vực khác như các biện pháp chống bán phá giá, các biện pháp phi quan thuế, các hiệp định "khung"… Vòng đàm phán cuối cùng - Vòng Uruguay - đã mở rộng nội dung sang hầu hết các lĩnh vực của thương mại bao gồm: thương mại hàng hóa, thương mại dịch vụ, đầu tư, sở hữu trí tuệ... và cho ra đời một tổ chức mới thay thế cho GATT – tổ chức WTO.

Tong 48 năm tồn tại của mình, GATT đã có những đóng góp to lớn vào việc thúc đẩy và đảm bảo thuận lợi hóa và tự do hóa thương mại thế giới. Số lượng các bên tham gia cũng tăng nhanh. Cho tới trước khi WTO được thành lập vào ngày 1/1/1995, GATT đã có 124 bên ký kết và đang tiếp nhận 25 đơn xin gia nhập. Nội dung của GATT ngày

càng bao trùm và quy mô ngày càng lớn. Từ mức thuế trung bình 40% của năm 1948, đến năm 1995, mức thuế trung bình của các nước phát triển chỉ còn khoảng 4% và thuế quan trung bình của các nước đang phát triển còn khoảng 15%.

Hình 7.2. Chỉ số thuế quan qua các vòng đàm phán của GATT



Nguồn: "Understanding the WTO", www.wto.org.

Mặc dù đã đạt được những thành công lớn, nhưng đến cuối những năm 80, đầu 90 của thế kỷ XX, trước những thay đổi và phát triển mạnh mẽ của khoa học kỹ thuật cũng như sự lớn mạnh của hoạt động thương mại quốc tế, GATT đã bắt đầu tỏ ra không phù hợp.

Thứ nhất, phạm vi điều chỉnh cắt giảm hàng rào bảo hộ của GATT còn nhỏ hẹp so với sự phát triển của các loại hình bảo hộ phi thuế quan, các hình thức hỗ trợ và trợ cấp mới cũng như các thỏa thuận song phương dàn xếp thị trường.

Thứ hai, Hiệp định GATT chủ yếu điều tiết thương mại hữu hình nhưng hoạt động thương mại quốc tế đã có sự phát triển nhanh chóng sang các loại hình thương mại khác như thương mại dịch vụ, thương mại trong đầu tư và bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ… Do vậy, GATT không còn phù hợp với thực tiễn thương mại nữa.

Thứ ba, Hiệp định GATT còn tồn tại nhiều ngoại lệ trong một số lĩnh vực của thương mại hàng hóa (ví dụ trong nông nghiệp và dệt may…).

Thứ tư, GATT là một hiệp định chứ không phải một tổ chức, việc tham gia mang tính chất tùy ý, do vậy GATT thiếu một hệ thống tổ chức và cơ chế giải quyết tranh chấp hiệu quả để thúc đẩy hoạt động thương mại quốc tế.

Từ những yếu tố trên, các bên tham gia GATT đã hết sức nỗ lực đàm phán, thỏa thuận để củng cố và mở rộng hệ thống thương mại đa biên. Trong vòng đàm phán Uruguay, các nước đã thỏa thuận và thống nhất hiệp định GATT 1994 và các hiệp định phụ trợ riêng biệt. Vòng đàm phán Uruguay cũng thông qua một loạt các quy định mới điều chỉnh thương mại dịch vụ và quyền sở hữu trí tuệ liên quan đến thương mại. Và cuối Vòng đàm phán Uruguay, các nước đã cho ra Tuyên bố Marrakesh thành lập WTO, bắt đầu đi vào hoạt động từ ngày 1/1/1995.

7.2.1.3. Khung khổ pháp lý của WTO

Định ước cuối cùng của Vòng đàm phán Uruguay là một văn kiện pháp lý có phạm vi điều chỉnh rộng nhất và có tính chất kỹ thuật pháp lý phức tạp nhất trong lịch sử ngoại giao và luật pháp quốc tế. Các hiệp định được ký tại vòng đàm phán Uruguay và các phụ lục kèm theo gồm 50.000 trang trong đó có 500 trang quy định về các nguyên tắc và nghĩa vụ của các thành viên. Do vậy, khung khổ pháp lý của WTO chính là các hiệp định WTO được ký kết từ Vòng đàm phán Uruguay.

Biểu đồ 7.2. Các hiệp định được ký kết tại Vòng đàm phán Urugoay

Các hiệp định được ký tại Vòng đàm phán Uruguay quy định về các nguyên tắc và nghĩa vụ của các thành viên. Các hiệp định của WTO điều chỉnh thương mại hàng hóa, thương mại dịch vụ và sở hữu trí tuệ có những đặc điểm chung như sau:

- Đề ra những nguyên tắc về tự do hóa và những ngoại lệ;
- Nêu lại cam kết của từng nước về giảm thuế quan và các trở ngại khác đối với thương mại, về mở cửa và tiếp tục mở cửa thị trường dịch vụ;
- Quy định thủ tục giải quyết tranh chấp;
- Quy định các nước đang phát triển phải được đối xử đặc biệt;
- Buộc các chính phủ phải đảm bảo minh bạch trong chính sách thương mại và phải thông báo cho WTO biết những luật lệ hiện hành và các biện pháp được áp dụng trong nước, song song với các báo cáo định kỳ của Ban Thư ký về chính sách thương mại của các nước.

Các hiệp định này thường được gọi là các luật lệ thương mại hay khung khổ pháp lý của WTO và WTO thường được miêu tả là một hệ thống hoạt động "dựa trên các luật lệ". Tuy nhiên cũng cần nhắc lại rằng trên thực tế các luật lệ của WTO chính là các hiệp định đã được chính phủ các nước đàm phán.

7.2.1.4. Những đặc trưng cơ bản của WTO

- **Cơ cấu tổ chức**

Tất cả các thành viên của WTO đều có thể tham gia tất cả các hội đồng, ủy ban, tiểu ban... của WTO ngoại trừ Cơ quan phúc thẩm, các nhóm chuyên gia giải quyết tranh chấp, Cơ quan giám sát hàng dệt may và các ủy ban và hội đồng được thành lập theo các hiệp định đa biên.

Cơ cấu tổ chức của WTO được sơ đồ hóa như sau:

Cơ quan quyền lực cao nhất của WTO là Hội nghị Bộ trưởng (Ministerial Conference - MC). MC là cơ quan đưa ra các quyết định đối với mọi vấn đề của các hiệp định WTO. Thông thường, MC đưa ra các đường lối, chính sách chung để các cơ quan cấp dưới tiến hành triển khai.MC họp ít nhất hai năm một lần.

Dưới Hội nghị Bộ trưởng là Đại Hội đồng (General Council - GC). Cơ quan này tiến hành các công việc hàng ngày của WTO trong thời gian giữa các Hội nghị Bộ trưởng, thông qua hai cơ quan chức năng là:

- Cơ quan Giải quyết Tranh chấp (Dispute Settlement Body- DSB)

- Cơ quan Rà soát Chính sách Thương mại (Trade Policy Review Body - TPRB)

Dưới Đại Hội đồng, WTO có ba Hội đồng về ba lĩnh vực thương mại cụ thể là:

- Hội đồng Thương mại Hàng hóa
- Hội đồng Thương mại Dịch vụ
- Hội đồng về Quyền sở hữu trí tuệ liên quan đến thương mại

Để thực hiện các công việc cụ thể trong từng lĩnh vực, dưới Đại hội đồng còn có các ủy ban, tiểu ban và các nhóm công tác. Đó là:

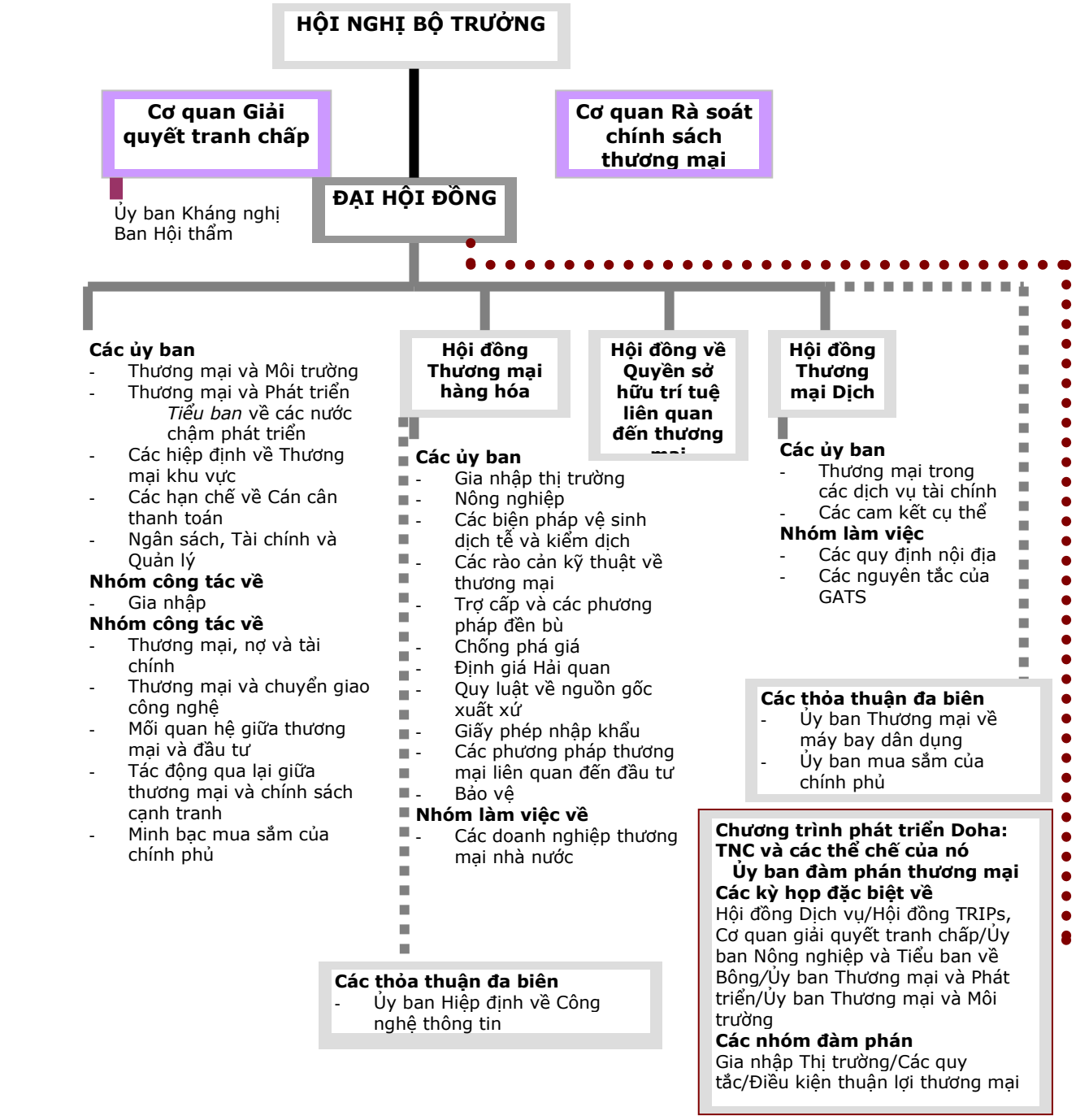
- Các Ủy ban về Thương mại và Phát triển, Thương mại và Môi trường, Hiệp định Thương mại Khu vực, Hạn chế bảo vệ Cán cân Thanh toán, Ủy ban về Ngân sách, Tài chính và Quản lý, và Tiểu ban về các Nước chậm phát triển
- Các Nhóm công tác về Gia nhập, và Nhóm Công tác về Mối quan hệ giữa Đầu tư và Thương mại, về Tác động qua lại giữa Thương mại và Chính sách cạnh tranh, về Minh bạch hóa Mua sắm của Chính phủ
- Hai Ủy ban về các thỏa thuận đa biên

Một cơ quan quan trọng của WTO là Ban Thư ký WTO. Nhiệm vụ chính của Ban Thư ký là:

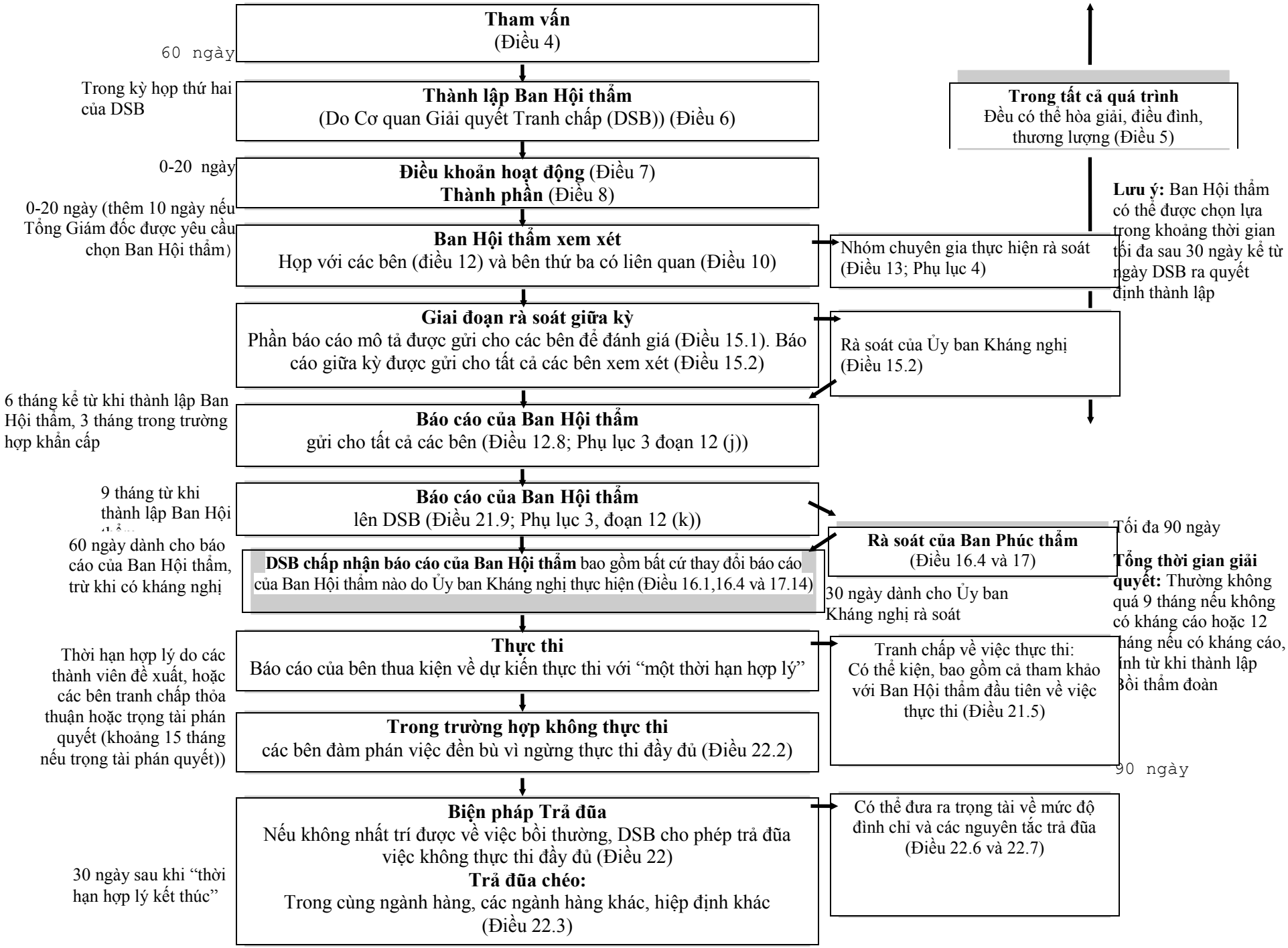
- Hỗ trợ về kỹ thuật và quản lý cho các cơ quan chức năng của WTO (các hội đồng, ủy ban, tiểu ban, nhóm đàm phán) trong việc đàm phán và thực thi các hiệp định; trợ giúp kỹ thuật cho các nước đang phát triển, đặc biệt là các nước chậm phát triển
- Phân tích các chính sách thương mại và tình hình thương mại;
- Giúp đỡ trong việc giải quyết tranh chấp thương mại liên quan đến việc diễn giải các quy định, luật lệ của WTO
- Xem xét vấn đề gia nhập của các nước và tư vấn cho họ

- **Cơ chế giải quyết tranh chấp**

WTO ưu tiên giải quyết tranh chấp chứ không đưa ra phán quyết. Các nguyên tắc giải quyết tranh chấp: công bằng, nhanh chóng, hiệu quả và giải pháp được các bên chấp nhận. Việc giải quyết một tranh chấp được tiến hành theo sơ đồ sau:



Sơ đồ 7.1. Cơ cấu tổ chức của WTO


Tham vấn
(Điều 4)
60 ngày
Trong kỳ họp thứ hai của DSB
Thành lập Ban Hội thẩm
(Do Cơ quan Giải quyết Tranh chấp (DSB)) (Điều 6)
0-20 ngày
Điều khoản hoạt động (Điều 7)
Thành phần (Điều 8)
0-20 ngày (thêm 10 ngày nếu Tổng Giám đốc được yêu cầu chọn Ban Hội thẩm)
Ban Hội thẩm xem xét
Họp với các bên (điều 12) và bên thứ ba có liên quan (Điều 10)
Nhóm chuyên gia thực hiện rà soát (Điều 13; Phụ lục 4)
Giai đoạn rà soát giữa kỳ
Phần báo cáo mô tả được gửi cho các bên để đánh giá (Điều 15.1). Báo cáo giữa kỳ được gửi cho tất cả các bên xem xét (Điều 15.2)
Rà soát của Ủy ban Kháng nghị (Điều 15.2)
6 tháng kể từ khi thành lập Ban Hội thẩm, 3 tháng trong trường hợp khẩn cấp
Báo cáo của Ban Hội thẩm
gửi cho tất cả các bên (Điều 12.8; Phụ lục 3 đoạn 12 (j))
9 tháng từ khi thành lập Ban Hội thẩm
Báo cáo của Ban Hội thẩm
lên DSB (Điều 21.9; Phụ lục 3, đoạn 12 (k))
Rà soát của Ban Phúc thẩm
(Điều 16.4 và 17)
Tối đa 90 ngày
60 ngày dành cho báo cáo của Ban Hội thẩm, trừ khi có kháng nghị
DSB chấp nhận báo cáo của Ban Hội thẩm bao gồm bất cứ thay đổi báo cáo của Ban Hội thẩm nào do Ủy ban Kháng nghị thực hiện (Điều 16.1,16.4 và 17.14)
30 ngày dành cho Ủy ban Kháng nghị rà soát
Thực thi
Báo cáo của bên thua kiện về dự kiến thực thi với "một thời hạn hợp lý"
Tranh chấp về việc thực thi:
Có thể kiện, bao gồm cả tham khảo với Ban Hội thẩm đầu tiên về việc thực thi (Điều 21.5)
Thời hạn hợp lý do các thành viên đề xuất, hoặc các bên tranh chấp thỏa thuận hoặc trọng tài phán quyết (khoảng 15 tháng nếu trọng tài phán quyết))
Trong trường hợp không thực thi
các bên đàm phán việc đền bù vì ngừng thực thi đầy đủ (Điều 22.2)
90 ngày
Biện pháp Trả đũa
Nếu không nhất trí được về việc bồi thường, DSB cho phép trả đũa việc không thực thi đầy đủ (Điều 22)
Trả đũa chéo:
Trong cùng ngành hàng, các ngành hàng khác, hiệp định khác
(Điều 22.3)
Có thể đưa ra trọng tài về mức độ đình chỉ và các nguyên tắc trả đũa (Điều 22.6 và 22.7)
30 ngày sau khi "thời hạn hợp lý kết thúc"
Trong tất cả quá trình
Đều có thể hòa giải, điều đình, thương lượng (Điều 5)
Lưu ý: Ban Hội thẩm có thể được chọn lựa trong khoảng thời gian tối đa sau 30 ngày kể từ ngày DSB ra quyết định thành lập
Tổng thời gian giải quyết: Thường không quá 9 tháng nếu không có kháng cáo hoặc 12 tháng nếu có kháng cáo, tính từ khi thành lập Hội thẩm đoàn

Sơ đồ 7.2. Cơ chế giải quyết tranh chấp ở WTO
Nguồn: "Understanding the WTO", www.wto.org.

7.2.2. Các hiệp định của WTO

7.2.2.1. Cấu trúc chung

Cấu trúc cơ bản của các hiệp định WTO nhằm mục đích kết hợp hài hòa sáu lĩnh vực chính (Hiệp định khung về WTO, hàng hóa, dịch vụ, sở hữu trí tuệ, giải quyết tranh chấp và đánh giá chính sách thương mại).

Bảng 7.1. Cấu trúc chung của các hiệp định của WTO

Khuôn khổ	**HIỆP ĐỊNH THÀNH LẬP WTO**		
	Hàng hóa	Dịch vụ	Sở hữu trí tuệ
Các nguyên tắc cơ bản	GATT	GATS	TRIPS
Chi tiết bổ sung	Các hiệp định và phụ lục liên quan đến hàng hóa	Các phụ lục liên quan đến dịch vụ	
Các cam kết mở cửa thị trường	Danh mục cam kết của các nước	Danh mục cam kết của các nước (và các lĩnh vực được miễn áp dụng MFN)	
Giải quyết tranh chấp	**GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP**		
Minh bạch hóa	**RÀ SOÁT CHÍNH SÁCH THƯƠNG MẠI**		

Nguồn: "Understanding the WTO", www.wto.org.

7.2.2.2. Thuế quan

WTO không có bất cứ hiệp định có tính ràng buộc pháp lý nào đặt ra các mục tiêu giảm thuế quan (tức là tỷ lệ giảm thuế phải áp dụng sau Vòng đàm phán Uruguay) mà thay vào đó, mỗi nước lập danh mục các cam kết cắt giảm thuế quan. Danh mục này sau đó được đưa vào phần phụ lục của Nghị định thư Marrakesh mà Nghị định thư Marrakesh lại chính là phụ lục của GATT 1994. Như vậy, văn bản này đã trở thành công cụ pháp lý có tính ràng buộc đối với việc giảm thuế quan. Sau đó, các nước thành viên

cũng đưa thêm một số cam kết khác trong khuôn khổ Hiệp định về công nghệ thông tin năm 1997.

Theo GATT 1994, các nước phát triển chấp thuận cắt giảm từng bước phần lớn thuế quan trong vòng 5 năm kể từ ngày 01/01/1995. Kết quả là thuế nhập khẩu đối với sản phẩm công nghiệp của các nước này đã giảm 40%, từ trung bình 6,3% xuống còn 3,8%. Giá trị các sản phẩm công nghiệp được nhập vào các nước phát triển mà không phải chịu thuế sẽ tăng mạnh, từ mức 20% lên tới 44%. Đồng thời, số lượng sản phẩm phải chịu thuế suất cao giảm. Nói chung, tỷ lệ các sản phẩm nhập khẩu vào các nước phát triển phải chịu thuế suất cao hơn 15% sẽ giảm từ 7% xuống còn 5%. Tỷ lệ hàng hóa xuất khẩu của các nước đang phát triển sang các nước công nghiệp hóa đang phải chịu thuế suất trên 15% sẽ giảm từ 9% xuống còn 5%.

Ngày 26/3/1997, 40 nước, chiếm hơn 92% giá trị buôn bán toàn cầu các sản phẩm công nghệ thông tin, đã thỏa thuận giảm thuế nhập khẩu và các loại thuế khác đánh vào các sản phẩm này từ nay đến năm 2000 (đến năm 2005 đối với một số ít trường hợp). Tương tự như đối với các cam kết thuế quan khác, mỗi nước tham gia thỏa thuận sẽ áp dụng đồng nhất cam kết của mình đối với hàng hóa nhập khẩu của tất cả các nước thành viên WTO (phù hợp với điều khoản tối huệ quốc), thậm chí cả với những nước thành viên chưa đưa ra cam kết.

7.2.2.3. *Hiệp định về nông nghiệp (AoA): Các quy định và cam kết mới*

Khi ra đời, GATT vốn được áp dụng cho cả các sản phẩm nông nghiệp, nhưng hiệp định này có những kẽ hở nên Vòng đàm phán Uruguay đã cho ra đời hiệp định đa phương đầu tiên về lĩnh vực này.

Hiệp định về nông nghiệp có mục tiêu cải cách thương mại nông nghiệp và củng cố vai trò của thị trường. Hiệp định này cho phép các chính phủ được hỗ trợ khu vực nông thôn, nhưng nên bằng những biện pháp tác động tối thiểu đến cạnh tranh. Hiệp định cũng tỏ ra mềm dẻo đối với việc triển khai các cam kết. Các nước đang phát triển không bị buộc phải giảm trợ cấp hoặc thuế suất bằng với mức của các nước phát triển và lại có thêm thời gian để thực hiện các cam kết của mình. Còn các nước kém phát triển hoàn toàn không bị ràng buộc gì. Có một số điều khoản đặc biệt quy định về lợi ích của các nước bị buộc phải nhập khẩu lương thực thiết yếu và đề cập đến những mối quan tâm của các nước kém phát triển.

7.2.2.4. Hiệp định về các biện pháp kiểm dịch vệ sinh dịch tễ - SPS

Hiệp định SPS cho phép các nước xây dựng cho mình những tiêu chuẩn riêng có căn cứ khoa học. Các quy định về vệ sinh dịch tễ chỉ có thể được áp dụng trong chừng

mực cần thiết để bảo vệ sức khỏe của con người và các loài động thực vật. Chúng cũng không được gây ra phân biệt đối xử tùy tiện hoặc vô căn cứ giữa các quốc gia có điều kiện giống hệt nhau hoặc tương tự như nhau.

SPS còn có các điều khoản về thủ tục kiểm tra, giám định và công nhận độ an toàn. Chính phủ các nước phải thông báo trước những quy định mới hoặc được sửa đổi về vệ sinh dịch tễ mà mình sẽ áp dụng và thiết lập một cơ sở thông tin quốc gia. Hiệp định này bổ sung cho Hiệp định về các rào cản kỹ thuật đối với thương mại.

7.2.2.5. Hiệp định về những rào cản kỹ thuật đối với thương mại - TBT

Các quy định về mặt kỹ thuật và các tiêu chuẩn công nghiệp đóng một vai trò quan trọng, nhưng mỗi nước lại đưa ra những quy định và tiêu chuẩn khác nhau. Việc có quá nhiều tiêu chuẩn khác nhau như vậy thường gây khó khăn cho các nhà sản xuất và xuất khẩu và nếu các tiêu chuẩn được quy định một cách tùy tiện thì chúng có thể được sử dụng như là phương tiện bảo hộ. Do đó, các tiêu chuẩn kỹ thuật có thể trở thành những rào cản cho thương mại.

TBT có mục đích làm sao để các quy định pháp luật, tiêu chuẩn và quy trình thử nghiệm và công nhận không gây ra những trở ngại không cần thiết. Hiệp định thừa nhận quyền của các nước được đưa ra những chuẩn mực mà họ cho là thích hợp. Hơn nữa, các nước thành viên cũng không bị cấm thông qua các biện pháp cần thiết để đảm bảo việc tuân thủ các chuẩn mực này.

7.2.2.6. Hiệp định dệt may của WTO (ATC)

Từ năm 1995, Hiệp định dệt may của WTO (ATC) đã thay thế cho Hiệp định đa sợi. Đến ngày 01/01/2005, ngành dệt may cần phải áp dụng hoàn toàn hệ thống các luật lệ thông thường của GATT. Đặc biệt, các nước phải xóa bỏ hạn ngạch, và các nước nhập khẩu không được đối xử phân biệt giữa các nước xuất khẩu. Bản thân Hiệp định dệt may cũng sẽ chấm dứt hiệu lực vào thời điểm đó: đây là hiệp định duy nhất của WTO quy định về việc tự chấm dứt hiệu lực.

7.2.2.7. Hiệp định GATS

- Hiệp định GATS điều chỉnh tất cả các loại dịch vụ.
- Nguyên tắc đối xử tối huệ quốc được áp dụng cho tất cả các dịch vụ, trừ các trường hợp ngoại lệ tạm thời và mang tính hạn chế.
- Đối xử quốc gia chỉ được áp dụng trong những lĩnh vực có cam kết.
- Các nước phải đảm bảo tính minh bạch về mặt luật pháp, thiết lập các điểm thông tin.

- Luật pháp quốc gia trong lĩnh vực này phải khách quan và hợp lý.
- Về nguyên tắc, thanh toán quốc tế không phải chịu hạn chế.
- Cam kết của các nước phải được đàm phán và được ràng buộc.
- Quá trình tự do hóa từng bước được tiến hành thông qua các cuộc đàm phán mới.

7.2.2.8. Sở hữu trí tuệ: Bảo hộ và tôn trọng các quyền sở hữu trí tuệ

- Hiệp định của WTO về các khía cạnh liên quan đến thương mại của quyền sở hữu trí tuệ (TRIPS) được đàm phán trong Vòng đàm phán Uruguay từ năm 1986 đến năm 1994. Với hiệp định, lần đầu tiên những quy định về sở hữu trí tuệ được đưa vào hệ thống thương mại đa biên.
- Các lĩnh vực thuộc phạm vi điều chỉnh của TRIPS gồm: Bản quyền và quyền liên quan; nhãn hiệu hàng hóa và thương hiệu; chỉ dẫn địa lý; bản vẽ và kiểu dáng công nghiệp; bằng sáng chế; sơ đồ bố trí mạch tích hợp; bảo vệ thông tin bí mật.

7.2.2.9. Các biện pháp chống phá giá, trợ cấp, tự vệ: Đối phó với tình huống không lường trước được

Xác định mức thuế quan "trần" và áp dụng chúng một cách bình đẳng giữa tất cả các đối tác thương mại (đối xử tối huệ quốc) giữ vai trò chủ đạo trong hoạt động của thương mại hàng hóa. Các hiệp định của WTO khẳng định những nguyên tắc này nhưng đồng thời chúng cho phép có một số ngoại lệ trong hoàn cảnh nhất định; đặc biệt là trong ba trường hợp sau:

- Các biện pháp chống bán phá giá (bán hạ giá một cách không lành mạnh)
- Trợ cấp và thuế "đối kháng" đặc biệt nhằm vô hiệu hóa tác dụng của trợ cấp
- Các biện pháp khẩn cấp tạm thời hạn chế nhập khẩu nhằm "cứu vãn" các ngành sản xuất trong nước

7.2.2.10. Hiệp định về trợ cấp và các biện pháp đối kháng

Hiệp định này có chức năng kép: thiết lập kỷ cương đối với trợ cấp của các quốc gia, và quy định các biện pháp mà các nước có thể áp dụng nhằm bù đắp các hậu quả của trợ cấp. Hiệp định quy định rằng một nước có thể sử dụng thủ tục giải quyết tranh chấp của WTO để đòi nước khác phải chấm dứt trợ cấp hoặc loại bỏ những hệ quả bất lợi của trợ cấp. Nước này cũng có thể tự mở điều tra và trên cơ sở đó, có thể áp đặt một mức thuế bổ sung (được gọi là "thuế đối kháng") đối với hàng nhập khẩu được trợ cấp mà nước nhập khẩu cho rằng đã gây thiệt hại cho ngành sản xuất nước mình.

7.2.2.11. Hiệp định về các biện pháp tự vệ

- Một nước thành viên của WTO có thể tạm thời hạn chế nhập khẩu một sản phẩm (áp dụng các biện pháp "tự vệ") nếu việc gia tăng nhập khẩu sản phẩm này gây ra hoặc đe dọa gây ra thiệt hại cho ngành sản xuất trong nước. Thiệt hại ở đây phải là thiệt hại nghiêm trọng.
- Hiệp định quy định rằng các nước thành viên sẽ không tìm cách áp dụng, sẽ không áp dụng và cũng không duy trì các biện pháp tự hạn chế xuất khẩu, các thỏa thuận thương mại hóa được sắp đặt hay tất cả các biện pháp tương tự khác đánh vào xuất nhập khẩu. Các biện pháp song phương không được điều chỉnh để phù hợp với Hiệp định đã bị xóa sổ vào cuối năm 1998. Các nước thành viên được phép duy trì một trong số các biện pháp nói trên thêm một năm (tới năm 1999), nhưng chỉ EU viện dẫn điều khoản này để duy trì các hạn chế đối với nhập khẩu ô tô của Nhật Bản.

7.2.2.12. Hiệp định về các thủ tục cấp phép nhập khẩu

Hiệp định về các thủ tục cấp phép nhập khẩu quy định rằng các cơ chế này phải hết sức đơn giản, rõ ràng và minh bạch. Ví dụ, hiệp định quy định rằng chính phủ các nước phải công bố thông tin đầy đủ để người kinh doanh có thể biết vì sao cần xin giấy phép và xin như thế nào. Hiệp định cũng quy định rõ cách thức mà theo đó các nước phải thông báo cho WTO biết việc xây dựng các cơ chế cấp phép cũng như những sửa đổi đối với các cơ chế hiện hành. Hiệp định cũng chỉ dẫn cách chính phủ các nước xử lý các đơn xin cấp phép nhập khẩu.

7.2.2.13. Các quy định về định giá hải quan đối với hàng hóa

Hiệp định WTO về định giá hải quan nhằm mục đích xây dựng một hệ thống xác định giá trị hải quan của hàng hóa một cách công bằng, thống nhất và khách quan, phù hợp với các thực tiễn thương mại và ngăn cấm việc sử dụng những mức giá tùy tiện hay giả định. Hiệp định đưa ra một loạt các quy định về định giá, đồng thời mở rộng và làm rõ những điều khoản tương đương có trong hiệp định GATT ban đầu.

7.2.2.14. Kiểm hóa trước khi xuất: Một phương thức kiểm soát nhập khẩu

Hiệp định về kiểm hóa trước khi xuất thừa nhận rằng các nguyên tắc và nghĩa vụ của GATT được áp dụng cả cho hoạt động của các cơ quan kiểm hóa được các chính phủ ủy quyền. Các chính phủ (được gọi là "người sử dụng dịch vụ kiểm hóa") phải làm sao để các cơ quan này tiến hành kiểm hóa một cách không phân biệt đối xử và minh bạch, bảo vệ được thông tin mật về thương mại, tránh những chậm trễ không đáng có, tuân thủ những chỉ thị cụ thể về kiểm tra giá cả và tránh xung đột lợi ích. Đặc biệt, các nước

xuất khẩu là thành viên của WTO phải có nghĩa vụ không được áp dụng một cách phân biệt đối xử luật và quy định trong nước đối với những "người sử dụng", công bố không chậm trễ các luật và quy định này và hỗ trợ về mặt kỹ thuật khi được yêu cầu.

Hiệp định đặt ra một cơ chế xem xét độc lập các tranh chấp. Cơ chế này do Liên đoàn Các công ty Kiểm hóa Quốc tế (IFIA), đại diện cho các công ty kiểm hóa, và Phòng Thương mại Quốc tế (ICC), đại diện cho các nhà xuất khẩu, phối hợp điều hành. Cơ chế có mục đích giải quyết tranh chấp giữa nhà xuất khẩu và công ty kiểm định.

7.2.2.15. Các quy định về xuất xứ

Hiệp định về các quy định xuất xứ buộc các nước thành viên WTO phải làm sao để các quy định về xuất xứ của họ đảm bảo được tính minh bạch; để các quy định này không hạn chế, làm méo mó hoặc làm rối loạn hoạt động thương mại quốc tế; để chúng được triển khai một cách đồng bộ, thống nhất, công bằng và thỏa đáng; và để chúng được xây dựng trên nền tảng là một tiêu chí tích cực (nói cách khác, các quy định này nhằm xác định khi nào thì xuất xứ của một sản phẩm được công nhận chứ không phải để xác định khi nào thì nó không được công nhận).

7.2.2.16. Các biện pháp đầu tư: Giảm bớt những méo mó trong thương mại

TRIMs chỉ được áp dụng cho các biện pháp gây ảnh hưởng đến trao đổi hàng hóa. Hiệp định thừa nhận một số biện pháp có thể gây hạn chế hoặc làm méo mó thương mại. Hiệp định quy định rằng không một thành viên nào được phép áp dụng những biện pháp phân biệt đối xử đối với người hoặc hàng hóa nước ngoài (tức là vi phạm nguyên tắc "đối xử quốc gia" của GATT). Hiệp định cũng cấm áp dụng các biện pháp đầu tư làm hạn chế khối lượng trao đổi (trái với một nguyên tắc khác của GATT). Hiệp định lập danh mục các biện pháp đầu tư liên quan tới thương mại bị coi là trái với các điều khoản của GATT. Danh mục này bao gồm các biện pháp yêu cầu một doanh nghiệp phải mua một tỷ lệ sản phẩm sản xuất trong nước nào đó ("các yêu cầu về hàm lượng hàng nội địa"). Hiệp định cũng không khuyến khích các nước áp dụng biện pháp hạn chế nhập khẩu đối với một doanh nghiệp hoặc đặt ra cho doanh nghiệp các mục tiêu xuất khẩu (các yêu cầu về cân bằng trong trao đổi).

7.2.2.17. Các hiệp định nhiều bên: Dành cho một nhóm nhỏ các nước

Về cơ bản, tất cả các nước thành viên của WTO đều phải tuân thủ các hiệp định của WTO. Tuy nhiên, sau khi kết thúc Vòng đàm phán Uruguay, vẫn còn bốn hiệp định, được đàm phán từ Vòng đàm phán Tokyo, chỉ được áp dụng cho một nhóm nhỏ các nước ký kết và được biết đến dưới cái tên "các hiệp định nhiều bên". Tất cả các hiệp định khác của Vòng Tokyo đều trở thành các công cụ pháp lý đa phương có tính ràng

buộc (tức ràng buộc tất cả các thành viên của WTO) khi WTO được thành lập vào năm 1995. Bốn hiệp định nhiều bên đề cập các vấn đề sau: mua bán máy bay dân sự; mua sắm chính phủ; sản phẩm sữa; thịt bò. Hai hiệp định cuối cùng đã bị hủy bỏ vào năm 1997.

7.2.3. Cơ chế vận hành của WTO

7.2.3.1. Nguyên tắc hoạt động

Các Hiệp định của WTO rất dài và phức tạp. Tuy nhiên, có một số nguyên tắc đơn giản và cơ bản làm kim chỉ nam của tất cả các lĩnh vực này, trở thành nền tảng của hệ thống thương mại đa biên. Đó là:

Thương mại không phân biệt đối xử

Không một nước nào được có sự phân biệt đối xử giữa các đối tác thương mại của mình (nghĩa là phải dành cho họ một cách công bằng quy chế "đãi ngộ tối huệ quốc" hay còn gọi là quy chế MFN) cũng như không được phân biệt đối xử giữa hàng hóa, dịch vụ và người nước mình với hàng hóa, dịch vụ và người nước ngoài (nghĩa là phải dành cho họ quy chế "đãi ngộ quốc gia" - NT).

- MFN: Đối xử bình đẳng với các nước khác
    - Về nguyên tắc, các quốc gia không thể phân biệt đối xử với các đối tác thương mại của mình
    - Đây là nguyên tắc quan trọng vì nó được quy định ngay tại điều đầu tiên của GATT, hiệp định đóng vai trò điều tiết thương mại hàng hóa
    - Một số trường hợp ngoại lệ miễn trừ được phép

Nói một cách khái quát, MFN có nghĩa là khi một nước giảm bớt hàng rào thuế quan hay mở cửa thị trường nước mình thì nước này phải dành sự đãi ngộ tương tự như vậy với cùng loại hàng hóa và dịch vụ của tất cả các đối tác thương mại, cho dù đối tác đó giàu hay nghèo, mạnh hay yếu.

- NT: Đối xử bình đẳng giữa sản phẩm nước ngoài và sản phẩm nội địa
    - Hàng nhập khẩu và hàng nội địa phải được đối xử bình đẳng, ngay sau khi hàng nhập khẩu đã thâm nhập vào thị trường
    - Áp dụng đối với lĩnh vực dịch vụ, thương hiệu, bản quyền, bằng sáng chế nước ngoài cũng như trong nước
    - Được thể hiện trong cả ba hiệp định chính của WTO
    - Lưu ý: NT chỉ được áp dụng khi một sản phẩm, dịch vụ hay một yếu tố sở hữu trí tuệ đã gia nhập vào thị trường. Do vậy, việc đánh thuế nhập

khẩu không vi phạm vào nguyên tắc này ngay cả khi không có một loại thuế tương đương nào đánh vào sản phẩm nội địa.

- MFN và NT

Nguyên tắc MFN và NT lúc đầu chỉ được áp dụng trong lĩnh vực thương mại hàng hóa, sau khi WTO ra đời thì nó được mở rộng cả sang thương mại dịch vụ, quyền sở hữu trí tuệ liên quan đến thương mại và các lĩnh vực khác, tuy vậy mức độ áp dụng của quy tắc này trong các lĩnh vực là khác nhau.

- Trong TM hàng hóa: MFN và NT được áp dụng tương đối toàn diện và triệt để.
- Trong TM dịch vụ: MFN và NT cũng được áp dụng với những lĩnh vực mà một thành viên đã cam kết mở cửa thị trường, với những lĩnh vực dịch vụ còn duy trì hạn chế thì việc dành MFN và NT tùy thuộc vào kết quả đàm phán các cam kết cụ thể.
- Trong lĩnh vực đầu tư: WTO chưa có một hiệp định đầu tư đa biên, mới đạt được Hiệp định về các Biện pháp đầu tư liên quan đến thương mại, và quy chế MFN và NT chỉ giới hạn ở Hiệp định này. Tuy nhiên, trong luật pháp đầu tư nước ngoài của các nước, quy chế MFN và NT được áp dụng phổ biến và trên nhiều lĩnh vực.
- Trong lĩnh vực sở hữu trí tuệ: Các đãi ngộ quốc gia trên đã được thể chế hóa cụ thể và phổ biến trong các công ước quốc tế liên quan đến sở hữu trí tuệ.

Tự do hóa thương mại: từng bước và bằng con đường đàm phán

Từ khi GATT ra đời đã diễn ra tám vòng đàm phán thương mại. Thời kỳ đầu, các vòng đàm phán xoay quanh vấn đề cắt giảm thuế áp dụng đối với hàng hóa nhập khẩu. Tuy nhiên, đến thập niên 1980, phạm vi đàm phán đã được mở rộng, bao trùm cả những vấn đề liên quan tới hàng rào bảo hộ phi thuế quan cản trở thương mại hàng hóa, rồi cả những lĩnh vực mới như thương mại dịch vụ và sở hữu trí tuệ.

Ngoài ra, mở cửa thị trường có thể đem lại nhiều thuận lợi nhưng nó cũng đòi hỏi phải có một số điều chỉnh nhất định. Các hiệp định của WTO cho phép các quốc gia thành viên từng bước thay đổi chính sách của mình, thông qua "lộ trình tự do hóa từng bước".

Dễ dự đoán: nhờ ràng buộc cam kết cùng chính sách minh bạch

Chính sách ổn định và minh bạch sẽ khuyến khích đầu tư, tạo việc làm; người tiêu dùng cũng tận dụng được nhiều lợi thế nhờ tự do cạnh tranh. Vì vậy, hệ thống

thương mại đa biên cụ thể hóa những nỗ lực của chính phủ các quốc gia thành viên nhằm tạo một môi trường thương mại ổn định và dễ dự đoán. Đối với WTO, việc các quốc gia thành viên thỏa thuận mở cửa thị trường hàng hóa hay dịch vụ đồng nghĩa với việc ràng buộc các cam kết. Trong lĩnh vực hàng hóa, ràng buộc cam kết thể hiện ở việc ấn định mức thuế suất tối đa. Một nước có thể sửa đổi cam kết, nhưng chỉ sau khi đàm phán thành công với các đối tác thương mại của mình.

Việc thực hiện cam kết của các quốc gia thành viên WTO sau các cuộc đàm phán thương mại đa phương trong khuôn khổ vòng đàm phán Uruguay đã mở rộng mức thuế ràng buộc. Hiện nay, trong lĩnh vực nông nghiệp, tất cả hàng nông sản đều được áp dụng mức thuế ràng buộc. WTO cũng đã rất nỗ lực trong việc sử dụng nhiều biện pháp khác nhằm tăng cường tính minh bạch và ổn định:

- Nhiều Hiệp định của WTO yêu cầu chính phủ các quốc gia thành viên công bố trên phạm vi toàn quốc hoặc thông báo cho WTO những giải pháp và biện pháp được thông qua.
- Việc thường xuyên giám sát chính sách thương mại của từng nước thành viên thông qua Cơ chế rà soát chính sách thương mại cũng là một biện pháp nhằm tăng cường tính minh bạch trên cả bình diện quốc gia lẫn bình diện thế giới.

Thúc đẩy cạnh tranh bình đẳng

Một số người cho rằng WTO là một thể chế thương mại tự do nhưng điều này không hoàn toàn chính xác. Những quy định liên quan đến nguyên tắc không phân biệt đối xử nhằm mục tiêu đảm bảo những điều kiện thương mại bình đẳng, cũng như những quy định về việc bán phá giá và trợ cấp.

WTO cũng có rất nhiều hiệp định khác nhằm tăng cường cạnh tranh bình đẳng, ví dụ trong lĩnh vực nông nghiệp, sở hữu trí tuệ và dịch vụ. Hiệp định về thị trường công mở rộng các quy định về cạnh tranh đối với những thị trường có sự tham gia của hàng nghìn thực thể có tư cách "chính phủ" tồn tại trong nhiều quốc gia.

Khuyến khích phát triển và cải cách kinh tế

Hệ thống của WTO góp phần vào quá trình phát triển của các quốc gia. Tuy nhiên, các nước đang phát triển cần một thời hạn linh động hơn trong việc thực hiện các hiệp định của hệ thống. Các nước đang phát triển và các nước trong quá trình chuyển đổi nền kinh tế chiếm hơn 3/4 số nước thành viên của WTO. Kết thúc Vòng đàm phán Uruguay, các nước đang phát triển đã được động viên đảm đương phần lớn những nghĩa vụ thuộc phận sự của các nước phát triển. Tuy nhiên, các hiệp định cũng đề ra một số thời hạn cho phép các nước đang phát triển, đặc biệt là các nước kém phát triển có thể

thích nghi dần dần trong thời kỳ chuyển đổi. Chương trình phát triển Doha hiện nay rất quan tâm tới những vấn đề khó khăn mà các nước đang phát triển gặp phải trong quá trình thực hiện các hiệp định được ký kết tại Vòng đàm phán Uruguay.

7.2.3.2. Cơ chế ra quyết định

Hầu hết mọi quyết định của WTO đều được thông qua theo nguyên tắc đồng thuận (tại thời điểm thông qua quyết định không có một ý kiến phản đối nào được nêu ra). Tuy nhiên, có một số trường hợp WTO ra quyết định theo phương thức biểu quyết. Trong trường hợp này, mỗi nước có một phiếu, trừ EU có số phiếu bằng số thành viên của EU.

- Việc diễn giải một hiệp định cần được đa số 3/4 nước thành viên WTO thông qua;
- Việc miễn trừ một nghĩa vụ cho một nước thành viên cần có được đa số 3/4 tại Hội nghị Bộ trưởng;
- Quyết định sửa đổi nội dung các điều khoản hiệp định cần phải được tất cả hoặc 2/3 số nước thành viên chấp nhận, tùy theo tính chất của các điều khoản đó (những sửa đổi chỉ được áp dụng cho các nước thành viên đã chấp nhận);
- Quyết định kết nạp thành viên mới cần được Hội nghị Bộ trưởng hoặc Đại Hội đồng thông qua với đa số 2/3.

7.2.4. Chương trình phát triển Doha

7.2.4.1. Những vấn đề trước Doha

Sau khi ra đời và kế thừa GATT từ ngày 01/01/1995 đến nay, những kết quả về tự do hóa thương mại mà WTO thực hiện từ Vòng đàm phán Uruguay (1995) và Hội nghị Seattle (ngày 30/11 đến ngày 03/12/1999) chưa đem lại công bằng cho các nước thành viên WTO.

Sự không công bằng trong việc thực hiện các cam kết thương mại tại Seattle được thể hiện ở những điểm chính sau đây:

Thứ nhất, theo quy định, các nước buộc phải cắt giảm thuế quan, nhưng trên thực tế các nước giàu vẫn duy trì thuế suất rất cao đối với hàng nhập khẩu.

Thứ hai, những quy tắc, luật lệ của WTO về sở hữu trí tuệ, đầu tư, dịch vụ... đều nhằm bảo đảm quyền lợi của các nước giàu, trong khi các nước đang phát triển phải gánh chịu nhiều tổn thất.

Thứ ba, các nước đang phát triển phải đối mặt rất nhiều khó khăn trong việc khiếu kiện tại WTO về bán phá giá, về bảo vệ môi trường và về giải quyết tranh chấp, gây nhiều tốn kém cho các nước đang phát triển do những biện pháp mang tính chất trừng phạt và phân biệt đối xử của các nước phát triển.

Chính vì vậy, tại Hội nghị Bộ trưởng lần thứ 4 tổ chức tại Doha (Qatar) tháng 11/2001, các chính phủ thành viên WTO đã nhất trí tiến hành các cuộc đàm phán mới và thống nhất thảo luận nhiều vấn đề khác, đặc biệt là việc thực thi các hiệp định hiện nay (Chương trình phát triển Doha - DDA).

7.2.4.2. Nội dung chương trình phát triển Doha

Tuyên bố Doha nêu ra 19 chủ đề, hay 21, tùy theo quan niệm cho rằng vấn đề "quy tắc" cấu thành 1 hay 3 chủ đề. Phần lớn các nội dung này đòi hỏi phải tiến hành đàm phán; số còn lại đòi hỏi các biện pháp "thực thi", phân tích và theo dõi đánh giá.

- Những vấn đề và lo ngại liên quan đến việc thực thi (đoạn 12):
    - Thuật ngữ "thực thi": chỉ những vấn đề mà các nước đang phát triển gặp phải trong quá trình thực thi các hiệp định hiện nay của WTO (các hiệp định đã được ký kết trong khuôn khổ vòng đàm phán Uruguay).
    - Đã có khoảng 100 vấn đề được nêu ra một kết quả kép: có hơn 40 vấn đề, được xếp vào 12 nhóm chủ đề, đã được giải quyết tại Hội nghị Doha hoặc trước đó, và sẽ được thực thi ngay lập tức; phần lớn các vấn đề còn lại ngay lập tức đều trở thành các chủ đề đàm phán; kết quả này được trình bày riêng trong một quyết định cấp Bộ trưởng về vấn đề thực thi, có liên quan đến đoạn 12 của Tuyên bố Doha.
- Quyết định về vấn đề thực thi đề cập đến những điểm sau:
    - GATT
    - Nông nghiệp
    - Các biện pháp kiểm dịch động thực vật (SPS)
    - Dệt may
    - Các rào cản kỹ thuật đối với thương mại
    - Các biện pháp đầu tư liên quan đến thương mại (TRIMs)
    - Chống bán phá giá (Điều 6 của GATT)
    - Định giá hải quan (Điều 7 của GATT)
    - Quy tắc xuất xứ
    - Trợ cấp và các biện pháp đối kháng
    - Các khía cạnh về quyền sở hữu trí tuệ liên quan tới thương mại (TRIPS)
    - Các vấn đề đa ngành, tổng hợp
    - Các vấn đề thực thi còn bỏ ngỏ

- Các điều khoản cuối cùng
- Nông nghiệp
- Dịch vụ
- Vấn đề tiếp cận thị trường của các sản phẩm phi nông nghiệp
- Quyền sở hữu trí tuệ liên quan tới thương mại (TRIPS)
- Liên hệ giữa thương mại và đầu tư
- Mối quan hệ qua lại giữa thương mại và chính sách cạnh tranh
- Minh bạch trong mua sắm chính phủ
- Tạo điều kiện thuận lợi cho trao đổi thương mại
- Quy tắc của WTO: chống phá giá và trợ cấp
- Quy tắc của WTO: các hiệp định thương mại khu vực
- Bản ghi nhớ về giải quyết tranh chấp
- Thương mại điện tử
- Các nền kinh tế nhỏ
- Thương mại, nợ và tài chính
- Thương mại và chuyển giao công nghệ
- Hợp tác kỹ thuật và tăng cường năng lực
- Các nước kém phát triển nhất
- Đối xử đặc biệt và ưu đãi

7.2.4.3. Kết quả và các vấn đề nổi cộm

Hội nghị Doha diễn ra trong bối cảnh có nhiều bất đồng quan điểm giữa các nước đang phát triển và các nước công nghiệp phát triển.

Theo quan điểm của các nước đang phát triển, sau tám năm kể từ khi WTO ra đời và sau Hội nghị Seattle, nhìn chung các nước đang phát triển nhận thấy họ không đạt được những lợi ích gì đáng kể so với những nhượng bộ to lớn mà họ phải chấp thuận tại Vòng đàm phán Uruguay. Những cam kết thực hiện tự do hóa thương mại theo quy định của WTO đã thật sự vượt quá khả năng của các nước đang phát triển, trong khi các nước công nghiệp phát triển không giúp đỡ được bao nhiêu và cũng rất hạn chế trong việc mở cửa thị trường của họ. Những mâu thuẫn và sự bất bình đẳng về lợi ích giữa các nhóm nước ngày càng tăng.

Còn theo quan điểm của các nước phát triển, họ thừa nhận sự trì trệ của WTO và sự suy thoái của nền kinh tế thế giới sau sự kiện ngày 11/9/2001 ở Mỹ, nhưng họ lại cho rằng về nguyên nhân, phần lớn là do lỗi của các nước đang phát triển không thực hiện đúng các cam kết của mình.

Tại Hội nghị Doha, các nước đang phát triển đã lên tiếng và đưa ra một loạt các khuyến nghị, trong đó nổi bật là việc yêu cầu Hội nghị Doha thừa nhận sự mất cân đối

về nghĩa vụ giữa các nước phát triển và đang phát triển trong các hiệp định hiện hữu, đồng thời phải quan tâm hơn nữa đến vấn đề phát triển ở các nước đang phát triển.

Trên cơ sở của những yêu cầu đó, các nước đang phát triển đề nghị Hội nghị Doha xem xét và thực hiện những cam kết sau đây:

1. Thay vì các nguyên tắc áp đặt, cần phải có sự đối xử đặc biệt đối với các nước đang phát triển;

2. Cần rà soát lại số lớn các cam kết trong các hiệp định của WTO theo hướng ưu tiên cho các nước đang phát triển;

3. Thực hiện các biện pháp ưu đãi trong những lĩnh vực liên quan tăng trưởng thương mại của các nước đang phát triển như nợ nước ngoài, chuyển giao công nghệ, viện trợ, lao động, tỷ giá hối đoái...;

4. Đòi hỏi các nước phát triển phải tôn trọng những cam kết với các nước đang phát triển về các vấn đề như thuế quan, trợ cấp xuất khẩu, chống bán phá giá, rào cản kỹ thuật;

5. Đòi quyền bác bỏ việc xem xét lại những vấn đề mới như cạnh tranh, đầu tư, mua sắm của chính phủ, các công cụ thương mại, lao động và môi trường, bởi các nước này đang còn phải chịu những gánh nặng trong khi thực hiện những cam kết hiện hữu;

6. Buộc các nước phát triển phải thương lượng giảm thuế đánh vào các mặt hàng công nghiệp và giảm nhẹ những hạn chế phi thuế quan;

7. Đòi phải có sự dân chủ trong việc giải quyết các vấn đề chung của WTO.

Kết quả của Hội nghị Doha là đã tạo ra các cuộc thương lượng mới trên một loạt các chủ đề, là một bước tiến trong quá trình đẩy mạnh tự do hóa hơn nữa. Tuyên bố Doha khẳng định tiếp tục những cuộc đàm phán về một số các hiệp định hiện hữu như nông nghiệp, dệt-may, thương mại dịch vụ, chống bán phá giá... nhưng tựu trung, diễn đàn này vẫn bị coi là một hội nghị thất bại của các nước đang phát triển. Một loạt các vấn đề mà các nước đang phát triển đưa ra đàm phán đã bị các nước công nghiệp phát triển bác bỏ hoặc giải quyết rất mơ hồ. Nhiều nước đang phát triển cho rằng Hội nghị Doha vẫn còn tư tưởng "cá lớn nuốt cá bé".

7.2.5. Việt Nam với tiến trình gia nhập WTO

7.2.5.1. Quy trình kết nạp thành viên

Tất cả các nước hoặc lãnh thổ thuế quan có chủ quyền độc lập trong việc thực thi chính sách thương mại của mình đều có thể gia nhập WTO. Việc gia nhập WTO được tiến hành sau các cuộc đàm phán có sự cân bằng giữa các quyền và nghĩa vụ. Các thành viên mới được hưởng các ưu đãi do các nước thành viên khác cấp cho, được hưởng sự an toàn từ các quy tắc thương mại mang lại. Đổi lại, các nước gia nhập phải cam kết mở cửa thị trường (kết quả của các cuộc đàm phán đã được tiến hành để trở thành thành viên) và chấp thuận các quy tắc. Các nước đang đàm phán để gia nhập được hưởng quy chế "quan sát viên" tại WTO.

Trình tự gia nhập gồm: (i) Nộp đơn xin gia nhập: bước đầu tiên và bắt buộc đối với một nước xin gia nhập; (ii) đàm phán gia nhập: gồm hai bước là minh bạch hóa chính sách và đàm phán mở cửa thị trường (đa phương và song phương); (iii) kết nạp.

Tiến trình gia nhập WTO của Việt Nam:

- 4/1/1995: Nộp đơn gia nhập
- 31/1/1995: Đại Hội đồng WTO thành lập Ban Công tác về việc Việt Nam gia nhập WTO do Eirik Glenne, Đại sứ Nauy tại WTO làm chủ tịch (riêng từ 1998-2004, Chủ tịch là Seung Ho, người Hàn Quốc) gồm 20 thành viên, sau được tăng lên đến gần 40 thành viên.
- 9/1996: Nộp "Bị vong lục về chế độ ngoại thương", giới thiệu tổng quan về nền kinh tế, các chính sách kinh tế vĩ mô, thông tin chi tiết về các chính sách liên quan tới thương mại hàng hóa, dịch vụ và quyền sở hữu trí tuệ.
- 8/2001: Chính thức đưa ra bản chào ban đầu về hàng hóa và dịch vụ, bước vào giai đoạn đàm phán thực chất về mở cửa thị trường.
- Từ 1/2002: Tiến hành đàm phán song phương về mở cửa thị trường hàng hóa và dịch vụ với các nước quan tâm tới thị trường Việt Nam.
- 12/2003: Ban Công tác làm việc về những điểm chủ chốt trong bản báo cáo về việc Việt Nam gia nhập WTO.
- 12/2004 (phiên đàm phán thứ 9): Đệ trình bản dự thảo lần đầu "Báo cáo của Ban Công tác về việc Việt Nam gia nhập WTO".
- 9/2005: Ban Công tác lần đầu tiên xét duyệt báo cáo về việc Việt Nam gia nhập WTO.
- 27/3/2006: Ban Công tác tuyên bố đàm phán về việc Việt Nam gia nhập WTO bước vào giai đoạn cuối.
- 31/5/2006: Ký thỏa thuận chính thức kết thúc đàm phán song phương với Mỹ, đối tác cuối cùng trong số 28 đối tác có yêu cầu.

- 26/10/2006: Phiên đàm phán đa phương cuối cùng về việc Việt Nam gia nhập WTO đã thông qua toàn bộ hồ sơ gia nhập của Việt Nam. Tổng cộng đã có 14 phiên họp đa phương từ tháng 7/1998 đến tháng 10/2006.
- 7/11/2006: Đại Hội đồng WTO bỏ phiếu thông qua hồ sơ gia nhập của Việt Nam và tiến hành lễ kết nạp Việt Nam thành thành viên chính thức của WTO.
- 29/11/2006, Quốc hội Việt Nam đã phê chuẩn kết quả thỏa thuận và ủy quyền cho Chính phủ gửi đến WTO bản Nghị định thư gia nhập Hiệp định thành lập WTO của Việt Nam.
- 6/12/2006: Chủ tịch nước Nguyễn Minh Triết ký Lệnh công bố Nghị quyết phê chuẩn Nghị định thư.
- 11/12/2006: Đại diện Việt Nam trao thư của Bộ trưởng Ngoại giao Phạm Gia Khiêm đến Ban Thư ký WTO, thông báo việc Quốc hội nước ta đã phê chuẩn Nghị định thư gia nhập WTO của Việt Nam.
- 11/1/2007: WTO tiến hành nghi lễ trao thẻ thành viên WTO chính thức cho Việt Nam.

Việt Nam đã trải qua 11 năm đàm phán gia nhập với hơn 200 cuộc đàm phán bao gồm 14 phiên đàm phán đa phương nhằm minh bạch hóa các chính sách và đi đến các cam kết chính sách kinh tế vĩ mô phù hợp với các hiệp định của WTO và đàm phán song phương với 28 đối tác. Việt Nam đã chính thức trở thành thành viên của WTO.

7.2.5.2. Các tác động ảnh hưởng

Đối với Chính phủ

Những cam kết với WTO đòi hỏi Chính phủ Việt Nam phải thúc đẩy mạnh mẽ hơn tiến trình đổi mới thể chế. Chính phủ "mất đi" những quy định luật pháp tối nghĩa, khó thực thi, gây khó dễ cho hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, "mất đi" cách làm ăn trì trệ, dựa dẫm, tắc trách, "mất đi" những cán bộ lười biếng làm ăn kém hiệu quả, liên tục thua lỗ. Tư cách thành viên WTO sẽ là chiếc tem đảm bảo cho nền kinh tế Việt Nam trong mắt các nhà đầu tư nước ngoài.

Tác động của gia nhập WTO đối với doanh nghiệp Việt Nam

- Thuận lợi/cơ hội
  - Nhiều cơ hội xuất khẩu do thị trường thế giới mở rộng, vị thế cạnh tranh bình đẳng hơn
  - Kinh tế trong nước phát triển ổn định
  - Hành lang pháp lý và môi trường kinh doanh được cải thiện, minh bạch, bình đẳng, cạnh tranh hơn

- Cơ hội tiếp cận tín dụng, công nghệ, thông tin, các dịch vụ, thiết bị, vật tư đầu vào… tốt hơn
- Cơ hội xây dựng chiến lược kinh doanh, liên kết mới để phát triển
- Các tranh chấp thương mại quốc tế được giải quyết công bằng hơn

- Khó khăn/thách thức
  - Cạnh tranh quyết liệt hơn, cả ở thị trường trong nước
  - Phải học hỏi, hiểu các quy định của WTO, các cam kết khu vực và luật lệ của các nước bạn hàng
  - Phải áp dụng nhiều tiêu chuẩn trong nước và quốc tế
  - Phải thận trọng hơn khi chọn lựa bạn hàng, thị trường, phương thức kinh doanh
  - Nhiều ưu đãi, trợ cấp, bảo hộ của Nhà nước bị bãi bỏ
  - Thị trường biến động nhanh, đòi hỏi khả năng thích ứng
  - Nhiều vấn đề tồn tại không dễ khắc phục
  - Một số ngành, sản phẩm, doanh nghiệp có thể bị thua thiệt

Tác động của gia nhập WTO đối với người dân Việt Nam

- Người lao động: có cơ hội tốt hơn cho nhu cầu tìm kiếm việc làm với mức thu nhập khả dĩ trên cơ sở công bằng của thị trường.
- Người tiêu dùng: có điều kiện tốt hơn để lựa chọn những hàng hóa và dịch vụ nhằm tối đa hóa mức độ thỏa dụng.

TÓM TẮT

Hiệp hội các Quốc gia Đông Nam Á (ASEAN) được thành lập ngày 08/8/1967 tại Bangkok, Thái Lan theo Tuyên bố Bangkok. Đến nay, ASEAN đã có 10 thành viên. ASEAN đã xây dựng được cho khu vực những mục tiêu và nguyên tắt hoạt động nhất định phù hợp với khu vực và từng nước thành viên.

Cộng đồng Kinh tế ASEAN (AEC) được xây dựng nhằm mục tiêu tạo ra một thị trường chung duy nhất và cơ sở sản xuất thống nhất, trong đó có sự lưu chuyển tự do của hàng hóa, dịch vụ, đầu tư, vốn và lao động có tay nghề; từ đó nâng cao tính cạnh tranh và thúc đẩy sự thịnh vượng chung cho cả khu vực; tạo sự hấp dẫn với đầu tư – kinh doanh từ bên ngoài.

Tháng 7/1995, tại Hội nghị AMM 28, Việt Nam chính thức gia nhập ASEAN và trở thành thành viên thứ 7 của tổ chức này. Kể từ đó đến nay, Việt Nam đã tham gia đầy đủ các hoạt động của ASEAN và có những đóng góp tích cực trong việc duy trì đoàn kết nội khối, tăng cường hợp tác giữa các nước thành viên, góp phần duy trì hòa bình, ổn định trong khu vực.

Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) là một tổ chức thương mại lớn nhất toàn cầu quản lý luật lệ giữa các quốc gia trong hoạt động thương mại quốc tế. Mục đích lớn nhất mà WTO theo đuổi là loại bỏ hoặc giảm thiểu các rào cản thương mại tiến tới tự do hóa thương mại. Các chức năng chính của WTO là: Quản lý các hiệp định thương mại của WTO, diễn đàn đàm phán thương mại, xử lý các tranh chấp thương mại, rà soát các chính sách thương mại quốc gia, hỗ trợ kỹ thuật và đào tạo cho các nước đang phát triển, hợp tác với các tổ chức quốc tế khác.

Tính đến nay, Việt Nam đã trở thành thành viên chính thức của WTO được hơn ba năm. Tham gia WTO, Việt Nam đã phải đối mặt với không ít thách thức và khó khăn nhưng cũng gặp được nhiều cơ hội và thuận lợi. Việc gia nhập WTO đã tác động đến nhiều mặt của nền kinh tế đòi hỏi chính phủ, doanh nghiệp và người dân phải có những thích ứng phù hợp.

CÂU HỎI ÔN TẬP

1. Mục tiêu, nguyên tắc và tầm nhìn của ASEAN.
2. Gia nhập ASEAN, Việt Nam có những cơ hội và thách thức gì?
3. Nội dung chính của Cộng đồng Kinh tế ASEAN (AEC)?
4. Tại sao nói GATT là tổ chức tiền thân của WTO?
5. Nêu rõ hệ thống pháp lý và sự vận hành của GATT?
6. Tại sao lại thay đổi GATT bằng WTO?
7. Sự khác nhau cơ bản giữa GATT và WTO?
8. Trình bày những nguyên tắc hoạt động của WTO?
9. Phân tích những lợi ích và nghĩa vụ của Việt Nam khi trở thành thành viên của WTO.
10. Những cơ hội và thách thức đặt ra đối với Việt Nam khi gia nhập WTO?
11. Quan hệ thương mại Việt Nam – Hoa Kỳ có ý nghĩa như thế nào đối với quá trình Việt Nam gia nhập WTO?
12. Trong xu hướng tự do hóa thương mại và hội nhập kinh tế quốc tế, việc quản lý nhập khẩu hàng hóa, nên sử dụng biện pháp nào là hợp lý?

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Bộ Ngoại Giao, "Tổng quan về ASEAN" (tài liệu cập nhật tháng 10/2009).
2. Hiến chương ASEAN (bản tiếng Việt).
3. Đề án Chính phủ: "Sự tham gia của Việt Nam vào Cộng đồng Kinh tế ASEAN trong định hướng phát triển kinh tế và hội nhập kinh tế quốc tế"
4. Lê Bộ Lĩnh (Chủ biên), *Vòng đàm phán Doha: Nội dung, tiến triển và những vấn đề đặt ra cho các nước đang phát triển*, NXB. Khoa học Xã hội, H., 2006.

5. Nguyễn Hồng Sơn (Chủ biên), *Cộng đồng kinh tế ASEAN (AEC): Nội dung và lộ trình*, NXB. Khoa học Xã hội, H., 2008.

6. Nguyễn Xuân Thắng, *Việt Nam và ASEAN: Những bước hội nhập tiếp theo*, NXB. Khoa học Xã hội, H., 2006.

7. Roadmap to AEC.

8. Understanding WTO, http://wto.org.

9. Tài liệu về WTO trên trang web của Bộ Công thương, http://moit.org.vn.

PHỤ LỤC
Nội dung chính của các Hội nghị cấp cao ASEAN (Hội nghị Thượng đỉnh ASEAN)

1. Hội nghị lần thứ nhất (1976, Indonesia)

Ký hai hiệp ước quan trọng là Hiệp ước thân thiện và hợp tác ở Đông Nam Á (Hiệp ước Bali), khẳng định 5 nguyên tắc cùng tồn tại hòa bình (TAC) và Tuyên bố về sự hòa hợp ASEAN: Cam kết cùng phối hợp để đảm bảo sự ổn định khu vực cũng như tăng cường sự hợp tác kinh tế, văn hóa, giúp đỡ lẫn nhau giữa các thành viên của ASEAN. Tại cuộc hội nghị này, các nhà lãnh đạo ASEAN cũng đã ký Hiệp định thành lập Ban Thư ký ASEAN (trụ sở đặt tại Jakarta) để phối hợp hoạt động giữa các ủy ban và dự án hợp tác ASEAN.

2. Hội nghị lần thứ hai (1977, Malaysia)

Thứ nhất, chính thức hình thành cơ chế đối thoại giữa ASEAN với các nước công nghiệp phát triển nhằm nâng cao vai trò của ASEAN trong cộng đồng quốc tế.

Thứ hai, cơ cấu lại Ủy ban Hợp tác ASEAN để chuẩn bị cho việc mở rộng hợp tác ASEAN ra mọi lĩnh vực

3. Hội nghị lần thứ ba (1987, Philippines)

Thông qua nhiều văn kiện quan trọng sau:

- Tuyên bố Manila năm 1987: Bày tỏ quyết tâm của các nước ASEAN tiếp tục thúc đẩy và củng cố đoàn kết và hợp tác khu vực, giải quyết các tranh chấp bằng biện pháp hòa bình, đẩy mạnh hơn nữa hợp tác kinh tế, khuyến khích khu vực tư nhân tham gia hợp tác ASEAN.
- Nghị định thư Manila sửa đổi Điều 14 và Điều 18 của TAC để các nước ngoài khu vực có thể tham gia.
- Hiệp ước khuyến khích và bảo đảm đầu tư ASEAN.
- Nghị định thư về mở rộng danh mục thuế ưu đãi theo thỏa thuận ưu đãi thương mại ASEAN (PTA).

Về cơ cấu tổ chức, Hội nghị quyết định thành lập cơ chế Hội nghị liên Bộ trưởng (JMM) bao gồm Bộ trưởng Ngoại giao và Bộ trưởng Kinh tế và thể chế hóa các cuộc họp quan chức cao cấp (SOM) và cuộc họp các quan chức cao cấp về kinh tế (SEOM). Trong dịp này, các vị đứng đầu Nhà nước và Chính phủ các nước ASEAN cũng quyết định sẽ họp 3-5 năm một lần.

4. Hội nghị lần thứ tư (1982, Singapore)

Thông qua những văn kiện và quyết định quan trọng sau:

- Tuyên bố Singapore năm 1992 khẳng định quyết tâm của ASEAN đưa sự hợp tác chính trị và kinh tế lên tầm cao hơn và mở rộng hợp tác sang lĩnh vực hợp tác an ninh.
- Hiệp định khung về hợp tác kinh tế ASEAN, nêu ba nguyên tắc là hướng ra bên ngoài, cùng có lợi và linh hoạt đối với sự tham gia các dự án, chương trình của các nước thành viên; xác định năm lĩnh vực hợp tác cụ thể là thương mại-công nghiệp-năng lượng-khoáng sản, nông-lâm-ngư-nghiệp, tài chính-ngân hàng, vận tải-liên lạc và du lịch.
- Hiệp định về Chương trình ưu đãi thuế quan có hiệu lực chung (CEPT) quy định cụ thể các biện pháp và các giai đoạn giảm thuế nhập khẩu tiến tới thực hiện AFTA.

Hội nghị còn quyết định Hội nghị cấp cao sẽ họp 3 năm một lần, thành lập Hội đồng AFTA cấp Bộ trưởng để theo dõi thúc đẩy việc thực hiện CEPT và AFTA, giao cho SEOM giám sát các hoạt động hợp tác kinh tế ASEAN, nâng cấp Tổng Thư ký ASEAN lên hàm Bộ trưởng.

5. Hội nghị lần thứ năm (1995, Thái Lan)

- Nâng hợp tác chuyên ngành lên tầm cao mới, ngang với hợp tác chính trị-an ninh và kinh tế nhằm thông qua phát triển con người, đoàn kết xã hội để đạt sự thịnh vượng chung cho cả khu vực.

- Rút ngắn thời gian thực hiện AFTA từ 15 năm xuống còn 10 năm; thậm chí có thể hoàn thành trước thời hạn năm 2003, và mở rộng hợp tác ASEAN sang lĩnh vực mới như dịch vụ, sở hữu trí tuệ, lập khu vực đầu tư ASEAN...

- Ký kết Hiệp ước về một khu vực Đông Nam Á không có vũ khí hạt nhân (SEANWFZ), là một văn kiện quan trọng tiến tới xây dựng Đông Nam Á thành một khu vực hòa bình, ổn định.

6. Hội nghị lần thứ sáu (1998, Việt Nam)

Thông qua các văn kiện quan trọng như Tuyên bố Hà Nội, Chương trình Hành động Hà Nội, Tuyên bố về các biện pháp mạnh mẽ (để cải thiện môi trường đầu tư ASEAN) và ký bốn Hiệp định hợp tác trên các lĩnh vực cụ thể. Hội nghị còn quyết định kết nạp Cambodia làm thành viên thứ 10 của ASEAN và giao cho các Ngoại trưởng ASEAN tiến hành lễ kết nạp đặc biệt tại Hà Nội.

7. Hội nghị lần thứ bảy (2001, Brunei)

Khẳng định lại Chương trình hành động Hà Nội (HPA) vẫn là định hướng quan trọng để thực hiện Tầm nhìn ASEAN; đẩy mạnh liên kết ASEAN, nhất là trong lĩnh vực kinh tế; tập trung trao đổi vấn đề thu hẹp khoảng cách phát triển, giúp các thành viên mới. Nhân dịp này, Hội nghị cũng đã thông qua Tuyên bố chung chống khủng bố.

8. Hội nghị lần thứ tám (2002, Cambodia)

ASEAN nhất trí cần tiếp tục duy trì hòa bình ổn định, tăng cường hợp tác chính trị, an ninh, cải thiện hình ảnh và vị thế của ASEAN, giải quyết các bất đồng theo phương thức ASEAN; nhấn mạnh cần triển khai nhanh các sáng kiến.

- Tăng cường liên kết nội khối, giảm hàng rào phi quan thuế, cải thiện môi trường đầu tư để tăng buôn bán, đầu tư nội khối trước bối cảnh các thị trường truyền thống của ASEAN giảm mạnh bởi suy thoái kinh tế thế giới.
- Nâng cao khả năng cạnh tranh ASEAN.
- Tập trung triển khai các dự án ưu tiên, nhất là về thu hẹp khoảng cách, giúp các thành viên mới, phát triển Tiểu vùng như Mê Kông.
- Xác định lại mục tiêu phát triển của ASEAN và nghiên cứu chiến lược phát triển của Hiệp hội để tiến tới hình thành Cộng đồng Kinh tế ASEAN có tính đến những kinh nghiệm của EU.

9. Hội nghị lần thứ chín (2003, Indonesia)

Lãnh đạo ASEAN đã ký Tuyên bố Hòa hợp ASEAN II (Tuyên bố Bali II) nêu những định hướng chiến lược lớn của ASEAN với mục tiêu thành lập một cộng đồng ASEAN liên kết mạnh, tự cường vào năm 2020 với ba trụ cột chính là hợp tác chính trị-an ninh (Cộng đồng An ninh ASEAN-ASC), hợp tác kinh tế (Cộng đồng Kinh tế ASEAN-AEC) và hợp tác xã hội/văn hóa (Cộng đồng Xã hội/Văn hóa ASEAN-ASCC). Nhằm triển khai Tuyên bố Bali II, ASEAN sẽ xây dựng Chương trình hành động để thông qua tại Cấp cao ASEAN-10 tại Viêngchăn tháng 11/2004.

Trung Quốc chính thức tham gia Hiệp ước Thân thiện và Hợp tác (TAC). Nhật Bản ký với ASEAN Khuôn khổ Đối tác Kinh tế toàn diện (CEP), cụ thể hóa các bước đi xây dựng CEP ASEAN-Nhật Bản trong đó có Khu vực Mậu dịch Tự do ASEAN-Nhật Bản; nêu sáng kiến tổ chức hội nghị ASEAN-Nhật Bản về đầu tư bên lề Cấp cao Kỷ niệm ASEAN-Nhật Bản tháng 12/2003. Tại Cấp cao ASEAN+Ấn Độ, hai bên ký Hiệp định khung về hợp tác kinh tế toàn diện ASEAN-Ấn Độ, trong đó có lộ trình xây dựng Khu vực Mậu dịch Tự do ASEAN-Ấn Độ (FTA) và chương trình Thu hoạch sớm. Ấn Độ cũng chính thức tham gia Hiệp ước TAC.

10. Hội nghị lần thứ mười (2004, Lào)

Để thực hiện Tầm nhìn ASEAN 2020 và Tuyên bố Bali II, các vị lãnh đạo ASEAN đã ký Chương trình Hành động Viêngchăn (VAP) sau khi hoàn tất Chương trình Hành động Hà Nội (HPA) nhằm xây dựng Cộng đồng ASEAN vào năm 2020 với ba trụ cột về chính trị-an ninh, kinh tế, văn hoá-xã hội, trong đó có hợp phần về IAI nhằm thu hẹp khoảng cách phát triển giữa các nước thành viên ASEAN. Các vị lãnh đạo cũng thông qua các Kế hoạch Hành động xây dựng Cộng đồng An ninh ASEAN (ASC) và Cộng đồng Văn hóa - Xã hội ASEAN (ASCC); đồng thời ký Hiệp định khung về 11 lĩnh vực ưu tiên liên kết của ASEAN nhằm xây dựng Cộng đồng Kinh tế ASEAN (AEC).

Lần đầu tiên diễn ra Hội nghị Cấp cao ASEAN với Australia và New Zealand để kỷ niệm 30 năm thiết lập quan hệ đối thoại. Tại Hội nghị, các vị lãnh đạo ASEAN cùng với Australia và New Zealand đã ký "Tuyên bố chung của các Lãnh đạo nhân dịp Cấp cao kỷ niệm ASEAN với Australia và New Zealand", đề ra phương hướng và biện pháp tăng cường quan hệ đối thoại trong thời gian tới.

Trong dịp này, Hàn Quốc và Nga đã chính thức tham gia Hiệp ước Thân thiện và Hợp tác Đông Nam Á (TAC).

11. Hội nghị lần thứ mười một (2005, Malaysia)

Các lãnh đạo đã ra Tuyên bố về Xây dựng Hiến chương ASEAN đề ra phương hướng và nguyên tắc chỉ đạo; thành lập và giao nhiệm vụ cho Nhóm các nhân vật nổi tiếng (EPG) nghiên cứu và đề xuất những khuyến nghị thực tiễn; và sau này sẽ lập Nhóm soạn thảo Hiến chương.

Các vị lãnh đạo cũng nhất trí cần xem xét khả năng sớm hoàn thành mục tiêu xây dựng Cộng đồng ASEAN vào năm 2015, nhất là về kinh tế, sớm hơn năm năm so với thỏa thuận trước, có linh hoạt đối với những nước chưa sẵn sàng; nhất trí tập trung nỗ lực cao hơn và huy động mọi nguồn lực để thực hiện có hiệu quả các chương trình và kế hoạch hành động chính như Chương trình Hành động Viêngchăn (VAP) và Sáng kiến Liên kết ASEAN (IAI), nhất là về liên kết kinh tế và thu hẹp khoảng cách phát triển; nhấn mạnh phải không ngừng củng cố đoàn kết và thống nhất, thúc đẩy ý thức cộng đồng và hướng trọng tâm về người dân; duy trì vai trò trung tâm của ASEAN trong các cấu trúc hợp tác khu vực.

12. Hội nghị lần thứ mười hai (2007, Philippines)

Chủ đề "Một cộng đồng đùm bọc và chia sẻ"

13. Hội nghị lần thứ mười ba (2007, Singapore)

Với chủ đề "Một ASEAN trong trái tim châu Á năng động", Hội nghị đã thông qua và ký Hiến chương ASEAN nhằm tạo cơ sở pháp lý và thể chế cho Hiệp hội gia tăng liên kết khu vực, trước hết là hoàn thành mục tiêu xây dựng Cộng đồng ASEAN vào năm 2015.

14. Hội nghị lần thứ mười bốn (2009, Thái Lan)

- "Hiến chương ASEAN vì nhân dân ASEAN"
- Tăng cường hợp tác ứng phó với khủng hoảng
- Quyết tâm tăng cường liên kết ASEAN

15. Hội nghị lần thứ mười lăm (2009, Thái Lan)

16. Hội nghị lần thứ mười sáu (2010, Việt Nam)

17. Hội nghị lần thứ mười bảy (2010, Việt Nam

CHƯƠNG 8
CHÍNH SÁCH THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ CỦA VIỆT NAM

Chính sách thương mại quốc tế của Việt Nam là một bộ phận của chính sách kinh tế đối ngoại. Trong công cuộc đổi mới kinh tế, chính sách thương mại quốc tế của Việt Nam đã có nhiều thay đổi, từng bước được bổ sung và hoàn thiện, ngày càng phù hợp với xu hướng phát triển của nền kinh tế thế giới hiện đại và hội nhập kinh tế quốc tế. Chính sách thương mại quốc tế của Việt Nam đã tác động rất lớn đối với hoạt động xuất nhập khẩu của Việt Nam. Trong báo cáo "Việt Nam thực hiện cam kết" năm 2003 do WTO soạn thảo và điều phối, có một nhận xét rất đáng được lưu ý: "Kể từ khi có chính sách đổi mới, những thay đổi trong chính sách thương mại Việt Nam là đầy ấn tượng". Chính sách thương mại quốc tế của Việt Nam là một chủ đề rất rộng, có nhiều vấn đề cần phải tiếp tục được nghiên cứu. Phạm vi chương này chỉ đề cập và phân tích những nguyên tắc cơ bản, những công cụ chính của chính sách thương mại quốc tế của Việt Nam qua các thời kỳ và một số vấn đề về cam kết của Việt Nam khi gia nhập WTO.

8.1. NHỮNG NGUYÊN TẮC CƠ BẢN TRONG CHÍNH SÁCH THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ CỦA VIỆT NAM

Chính sách thương mại quốc tế của Việt Nam được hiểu là chính sách ngoại thương của Việt Nam, bao gồm chính sách hỗ trợ khuyến khích xuất khẩu và chính sách quản lý nhập khẩu.

8.1.1. Chính sách thương mại quốc tế phải phù hợp, nhất quán, thống nhất với chính sách phát triển kinh tế - xã hội

Chính sách thương mại quốc tế của Việt Nam là một hệ thống các biện pháp kinh tế, hành chính và luật pháp thích hợp mà nhà nước Việt Nam áp dụng để điều tiết hoạt động thương mại nhằm đạt được mục tiêu đã được xác định trong lĩnh vực thương mại trong từng thời kỳ nhất định, phù hợp với chiến lược phát triển kinh tế - xã hội của đất nước. Chính sách thương mại quốc tế là một bộ phận của chính sách kinh tế đối ngoại của Việt Nam, do đó nó thống nhất và tuân thủ các quan điểm của chính sách kinh tế đối ngoại; là sự cụ thể hóa chính sách kinh tế đối ngoại trong lĩnh vực thương mại quốc tế. Tại Đại hội Đảng lần thứ VI (tháng 12/1986), trên quan điểm đổi mới toàn diện nền kinh tế, Đảng Cộng sản Việt Nam chủ trương mở rộng giao lưu kinh tế và khoa học – công nghệ với bên ngoài, từng bước hội nhập kinh tế quốc gia với nền kinh tế thế giới. Các văn kiện Đại hội Đảng lần thứ VII (năm 1991) và sau này tiếp tục khẳng định chính sách đổi mới và mở cửa với những quan điểm sau đây về kinh tế đối ngoại:

- Phát triển kinh tế đối ngoại là một tất yếu khách quan nhằm phục vụ sự nghiệp phát triển kinh tế, xây dựng đất nước theo định hướng xã hội chủ nghĩa.
- Xử lý đúng đắn mối quan hệ giữa kinh tế và chính trị.
- Quan điểm "mở cửa" xây dựng hệ thống kinh tế mở.
- Phát huy ý chí tự lực tự cường, kết hợp sức mạnh của dân tộc với sức mạnh của thời đại, tận lực khai thác những lợi thế của đất nước trong sự trao đổi và sự phân công lao động quốc tế.
- Đa phương hóa, đa dạng hóa các mối quan hệ kinh tế đối ngoại, phù hợp với cơ chế thị trường, điều kiện của nền kinh tế và điều kiện quốc tế trên nguyên tắc bình đẳng các bên cùng có lợi.
- Nâng cao hiệu quả kinh tế đối ngoại trên cơ sở phát huy sức mạnh tổng hợp của kinh tế đối ngoại đối với nền kinh tế quốc dân và đời sống xã hội.
- Đổi mới cơ chế quản lý kinh tế đối ngoại phù hợp với nền kinh tế hàng hóa nhiều thành phần, theo cơ chế thị trường, có sự quản lý của Nhà nước, theo định hướng xã hội chủ nghĩa.

Các nguyên tắc của chính sách kinh tế đối ngoại sẽ xuyên suốt và cụ thể hóa trong chính sách thương mại quốc tế phù hợp với mục tiêu phát triển kinh tế - xã hội của đất nước qua từng thời kỳ. Mục tiêu phát triển kinh tế của Việt Nam qua từng giai đoạn có sự thay đổi và được điều chỉnh; do vậy, mục tiêu của chính sách thương mại quốc tế của Việt Nam cũng phải được điều chỉnh phù hợp.

8.1.2. Chính sách thương mại Việt Nam phải phù hợp với những nguyên tắc chung của các tổ chức kinh tế quốc tế

Khu vực hóa và toàn cầu hóa là đặc điểm nổi bật trong sự phát triển của nền kinh tế thế giới hiện đại. Xu hướng khu vực hóa và toàn cầu hóa đang tác động và ảnh hưởng mạnh mẽ đến sự phát triển của từng nước trên thế giới nói chung và Việt Nam nói riêng. Ngày nay, những thành tựu của cuộc cách mạng khoa học – công nghệ đã đẩy nhanh quá trình cấu trúc lại nền kinh tế và toàn cầu hóa đời sống kinh tế - xã hội, mang lại cơ hội cho các nước đi sau hội nhập vào nền kinh tế khu vực và thế giới. Do đó, chính sách thương mại của nước ta được xây dựng không chỉ dựa vào các lợi thế của đất nước, mà còn dựa trên những nguyên tắc của các hiệp định thương mại đa phương và song phương mà Việt Nam đang và sẽ tham gia như Hiệp định AFTA, APEC, WTO, Hiệp định Thương mại Song phương Việt Nam – Hoa Kỳ, Hiệp định Xây dựng Khu vực Mậu dịch Tự do ASEAN – Trung Quốc, ASEAN – Nhật Bản, ASEAN - Ấn Độ, ASEAN – Hàn Quốc, v.v…

8.1.3. Chính sách thương mại Việt Nam phải tuân thủ nguyên tắc sử dụng ngoại tệ có hiệu quả

Để đảm bảo sản xuất phát triển ổn định với tốc độ cao, cần phải nhập khẩu các yếu tố cần thiết mà trong nước chưa sản xuất được hoặc còn thiếu như máy móc, trang thiết bị, công nghệ, nguyên vật liệu nhằm đáp ứng tốt yêu cầu của sự nghiệp công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước. Mặt khác, xuất phát từ một nước sản xuất nông nghiệp là chủ yếu, năng suất lao động thấp, thu nhập thấp, khả năng tích lũy còn hạn chế, việc tiết kiệm ngoại tệ đối với nhập khẩu là hết sức cần thiết. Cần ưu tiên ngoại tệ nhập khẩu các yếu tố phục vụ sản xuất, thực hiện tái sản xuất mở rộng. Chính sách nhập khẩu cũng cần chú ý tới nhập khẩu những hàng hóa tiêu dùng thiết yếu của nhân dân như dụng cụ y tế, các loại thực phẩm và phương tiện sinh hoạt mà Việt Nam chưa sản xuất được.

8.1.4. Chính sách thương mại phải có tác dụng bảo vệ, hỗ trợ đối với sản xuất trong nước phát triển

Một mặt, xuất phát từ xu hướng tự do hóa thương mại, hội nhập kinh tế quốc tế, Việt Nam phải mở cửa thị trường buôn bán với nhiều nước trên thế giới là tất yếu; mặt khác, Việt Nam phải bảo hộ đối với nền sản xuất trong nước. Ngay cả các nước phát triển, có thu nhập cao, vẫn chú trọng tới bảo hộ đối với nền sản xuất trong nước. Đối với những nước đang phát triển như Việt Nam, vấn đề bảo hộ sản xuất trong nước lại càng phải chú ý, vì nhiều ngành sản xuất còn rất "non trẻ", chưa đủ năng lực cạnh tranh với các ngành sản xuất của các nước phát triển. Tuy nhiên, bảo hộ đối với sản xuất trong nước phải trên cơ sở những nguyên tắc của WTO, phù hợp với xu hướng phát triển của nền kinh tế thế giới. Ngoài biện pháp bảo hộ bằng thuế quan (thuế xuất nhập khẩu), cần chú ý sử dụng thuế môi trường, luật chống bán phá giá, luật thuế đối kháng và đặc biệt tăng cường sử dụng các biện pháp kỹ thuật.

8.1.5. Chính sách thương mại phải kết hợp hài hòa giữa xuất khẩu với nhập khẩu

Xuất khẩu và nhập khẩu là hai hoạt động quan trọng của ngoại thương Việt Nam, có mối quan hệ chặt chẽ với nhau. Xuất khẩu tạo ra nguồn thu ngoại tệ chủ yếu để đáp ứng nhu cầu nhập khẩu. Việc nhập khẩu tư liệu sản xuất sẽ thúc đẩy sản xuất phát triển, tạo ra nhiều sản phẩm xuất khẩu, tăng nguồn thu ngoại tệ. Nhiều năm qua, Nhà nước đã chủ trương đẩy mạnh hoạt động xuất khẩu, coi xuất khẩu là tiền đề để công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước; là mũi nhọn có ý nghĩa quyết định đối với việc thực hiện các mục tiêu kinh tế - xã hội của nước ta. Phương hướng xuất khẩu đã được khẳng định tại Đại hội VIII: "Đẩy mạnh xuất khẩu, tăng cường sản xuất những mặt hàng trong nước sản xuất có hiệu quả… là một nhiệm vụ chiến lược quyết định sự thành công của sự nghiệp công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước".

8.2. CHÍNH SÁCH THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ CỦA VIỆT NAM QUA CÁC THỜI KỲ

8.2.1. Thời kỳ trước Đổi mới (1986)

Trước khi Việt Nam thực hiện đường lối đổi mới, thương mại nói chung và thương mại quốc tế nói riêng chưa được quan tâm đúng mức, chưa được coi là một ngành kinh tế cả trong tư duy và trong hành động thực tế. Ở phạm vi quốc tế, thực hiện chế độ "Nhà nước độc quyền ngoại thương", thể hiện rõ nét nhất ở hoạt động xuất nhập khẩu đều tập trung trong tay các doanh nghiệp nhà nước như các tổng công ty xuất nhập khẩu trực thuộc Bộ Thương mại và các công ty xuất nhập khẩu của các tỉnh, thành phố. Các công ty này được Nhà nước giao cho độc quyền xuất nhập khẩu một nhóm hàng nhất định trên những thị trường nhất định, doanh nghiệp tư nhân không được tham gia xuất nhập khẩu.

Chính sách Nhà nước độc quyền ngoại thương được vận hành theo cơ chế kế hoạch hóa tập trung, nghĩa là mọi hoạt động xuất nhập khẩu đều thực hiên theo kế hoạch và chịu sự quản lý của Bộ Ngoại thương do các tổng công ty xuất nhập khẩu của Nhà nước đảm nhiệm. Với cơ chế quản lý này, các doanh nghiệp sản xuất hàng xuất khẩu không có quyền chủ động trong các hoạt động xuất nhập khẩu của mình, thực hiện sản xuất hàng xuất khẩu theo những chỉ tiêu kế hoạch đã được giao và những nguyên vật liệu cần thiết cho sản xuất. Cơ chế như vậy đã tách rời người bán và người mua: người sản xuất ở thế bị động, còn người kinh doanh ở thế không năng động; nếu bị thua lỗ, doanh nghiệp sẽ được bù lỗ bằng các khoản trợ cấp. Với cơ chế đó, các doanh nghiệp không quan tâm tới tình hình tài chính, đến khách hàng và những sản phẩm do mình làm ra.

Với mục tiêu xây dựng một nền kinh tế "độc lập, tự chủ" mang tính chất khép kín trong phạm vi quốc gia và Hội đồng Tương trợ Kinh tế, thương mại quốc tế của Việt Nam trong thời kỳ này có những đặc điểm nổi bật sau:

- Tập trung ưu tiên, trao đổi ngoại thương với các nước thuộc thị trường khu vực một, tức là khu vực trao đổi bằng đồng rúp, chủ yếu là Liên Xô cũ và Đông Âu;
- Sản xuất hàng xuất khẩu chưa được tập trung đẩy mạnh, bó hẹp ở thu gom hàng xuất khẩu, sản xuất gia công theo nghị định thư.

8.2.2. Thời kỳ sau Đổi mới

8.2.2.1. Giai đoạn 1986-2000

Đại hội lần thứ VI (tháng 12/1986) đã đề ra đường lối đổi mới toàn diện, trong đó có đổi mới về thương mại quốc tế. Chính sách thương mại trong giai đoạn này tập trung vào những vấn đề chủ yếu sau:

- Đẩy mạnh xuất khẩu để đáp ứng nhu cầu nhập khẩu;
- Áp dụng rộng rãi các hình thức hợp tác và liên kết với các nước xã hội chủ nghĩa và các nước khác trên thế giới;
- Tiến hành hoạt động thương mại quốc tế theo quan điểm mở cửa, tức là đa dạng hóa thị trường, từng bước gắn nền kinh tế nước ta với nền kinh tế thế giới, gắn thị trường trong nước với thị trường quốc tế theo nguyên tắc bảo đảm độc lập; chủ quyền dân tộc, an ninh quốc gia và cùng có lợi.

Trong giai đoạn này, Nhà nước đã ban hành nhiều văn bản quan trọng: Quyết định 117/HĐBT ngày 16/6/1987 về chính sách, biện pháp đẩy mạnh xuất khẩu và tăng cường quản lý xuất nhập khẩu; Nghị định 64/HĐBT ngày 16/6/1989 của Hội đồng Bộ trưởng về chế độ tổ chức quản lý kinh doanh hoạt động xuất nhập khẩu là cơ sở của chính sách thương mại trong thời kỳ này. Tuy nhiên, chính sách thương mại của Việt Nam trong giai đoạn 1989-1990 chưa có gì đột biến, còn mang nặng dấu ấn cũ, chưa thoát khỏi quan điểm Nhà nước độc quyền về ngoại thương.

Đại hội lần thứ VII (năm 1991) đã khẳng định quan điểm: Việt Nam muốn làm bạn với tất cả các nước. Các Hội nghị Trung ương tiếp theo khẳng định Việt Nam thực hiện chính sách đa phương hóa, đa dạng hóa các quan hệ kinh tế đối ngoại. Theo tinh thần đó, nhiều văn bản luật và dưới luật đã được ban hành nhằm khuyến khích sản xuất kinh doanh hàng xuất khẩu. Nghị định 114/HĐBT ngày 7/4/1992 của Hội đồng Bộ trưởng về quản lý nhà nước đối với hoạt động xuất nhập khẩu đã đánh dấu một bước tiến mới trong chính sách ngoại thương của Việt Nam: chuyển từ biện pháp quản lý bằng mệnh lệnh hành chính sang biện pháp quản lý bằng công cụ, đòn bẩy kinh tế. Luật thuế xuất nhập khẩu được ban hành ngày 01/3/1992, sau đó được sửa đổi bằng văn bản mới có hiệu lực từ ngày 01/9/1993 đã tạo cơ sở pháp lý vững chắc trong buôn bán quốc tế. Tiếp đó, Nhà nước ban hành Nghị định 33 CP ngày 19/4/1994 về quản lý nhà nước đối với hoạt động xuất nhập khẩu, Nghị định 57 CP ngày 31/7/1998 quy định chi tiết thi hành luật thương mại về hoạt động xuất nhập khẩu, gia công và đại lý mua bán hàng hóa với nước ngoài. Chính sách thương mại của Việt Nam trong giai đoạn này có những vấn đề nổi bật như sau:

Quyền được tham gia hoạt động xuất nhập khẩu

Cho tới năm 1988, quy chế thương mại của Việt Nam vẫn được xây dựng trên nguyên tắc Nhà nước độc quyền ngoại thương. Theo nguyên tắc này, mọi hoạt động xuất nhập khẩu do Bộ Ngoại thương, sau đó là Bộ Kinh tế Đối ngoại (do Bộ Ngoại thương và Ủy ban Kinh tế Đối ngoại hợp nhất năm 1988) thực hiện. Các cơ sở sản xuất và kinh doanh được phân bổ các chỉ tiêu về hàng hóa xuất nhập khẩu theo những tiêu chí do Bộ Ngoại thương ấn định.

Tiếp theo những năm sau, Chính phủ Việt Nam đã cho phép một số lượng nhiều hơn các tổ chức kinh tế và doanh nghiệp được tham gia hoạt động thương mại và đặc biệt hình thành các tổ chức chuyên doanh hàng xuất nhập khẩu.

Các tổ chức tham gia hoạt động xuất nhập khẩu phải tuân thủ một số điều kiện và được phép của Bộ Thương mại. Quy định số 296/TMDL/XNK ngày 9/4/1992 của Bộ Thương mại quy định cấp giấy phép kinh doanh. Theo quy định này, các doanh nghiệp được chia làm hai loại với những yêu cầu đặt ra khác nhau:

Loại thứ nhất là các doanh nghiệp sản xuất phải có các điều kiện sau: Được thành lập theo đúng pháp luật, kinh doanh đúng ngành hàng đã đăng ký khi thành lập doanh nghiệp, cam kết kinh doanh theo đúng pháp luật Việt Nam, các điều ước quốc tế mà Việt Nam tham gia và phù hợp với tập quán thương mại quốc tế.

Loại thứ hai là các doanh nghiệp kinh doanh gồm các doanh nghiệp chuyên buôn bán, chuyên làm dịch vụ hoặc vừa buôn bán vừa sản xuất. Với các doanh nghiệp này, ngoài các điều kiện trên, cần phải có vốn lưu động trong vốn pháp định (không kể vốn vay) tối thiểu bằng tiền đồng Việt Nam hoặc ngoại tệ tương đương 200.000 đôla tại thời điểm đăng ký kinh doanh xuất nhập khẩu.

Việc mở rộng diện cho các đơn vị sản xuất kinh doanh được tham gia xuất nhập khẩu là một bước tiến trong chính sách thương mại của Việt Nam, góp phần tạo đà cho thương mại của Việt Nam phát triển.

Thuế quan

Là một trong những công cụ cơ bản để thực hiện chính sách thương mại quốc tế của Việt Nam. Thuế xuất nhập khẩu được sử dụng như một công cụ quản lý xuất nhập khẩu, phát triển và bảo hộ thị trường trong nước, nâng cao hiệu quả của hoạt động kinh tế đối ngoại.

Biểu khung thuế suất xuất khẩu chỉ có một cột thuế chung cho các đối tượng xuất khẩu (có 58 nhóm mặt hàng). Đại đa số các mặt hàng xuất khẩu của Việt Nam chịu mức thuế từ 0-5%. Mức thuế xuất khẩu bình quân là 14%.

Thuế nhập khẩu có 28 mức áp dụng cho gần 3.500 nhóm mặt hàng. Mức thuế nhập khẩu cao nhất là 100% (nhóm hàng quần áo cũ) và mức thuế thấp nhất là 0% (áp dụng cho hầu hết nhóm hàng thuộc loại nguyên liệu sản xuất, máy móc thiết bị).

Mức thuế bình quân của một số nhóm hàng nhập khẩu chính như sau:

Mặt hàng	**Mức thuế (%)**
Ô tô, xe máy	55
Rượu	60
Bia	50
Xăng dầu	55
Máy điều hòa, tủ lạnh	40
Dụng cụ điện trong gia đình	30
Xi măng	5
Nhựa, giấy, cao su	30
Sắt thép	10

Mức thuế bình quân của 9 mặt hàng nhập khẩu chính trên đây là 33,5%. Hệ thống thuế đã được đơn giản hóa và mức thuế trần đối với các mặt hàng nhập khẩu chính đã giảm xuống từ 200% trước đây xuống còn 60%.

Để khuyến khích xuất khẩu, Việt Nam thực hiện chế độ miễn thuế nhập khẩu đối với nhiều mặt hàng thuộc diện nguyên nhiên liệu hoặc thiết bị phục vụ cho ngành sản xuất hàng xuất khẩu (chẳng hạn ngành dệt, may). Luật thuế xuất nhập khẩu cũng quy định chế độ hoàn trả thuế nhập khẩu đối với những mặt hàng nhập để gia công hoặc sản xuất hàng xuất khẩu của các doanh nghiệp Việt Nam.

Ngoài ra, Việt Nam còn áp dụng thuế suất ưu đãi. Theo Điều 4 của Luật thuế xuất khẩu, thuế nhập khẩu, nếu hàng hóa xuất khẩu hoặc nhập khẩu theo các điều ước quốc tế mà Việt Nam đã ký kết hoặc tham gia thì áp dụng chế độ thuế quan theo điều ước quốc tế. Điều 9 của Luật này quy định: Chính phủ Việt Nam được phép áp dụng thuế suất ưu đãi thấp hơn thuế suất thông thường trong quan hệ thương mại đối với một quốc gia nhất định với biên độ ưu đãi đến 50%.

Ngày 28/7/1995, Việt Nam trở thành thành viên chính thức của ASEAN. Từ ngày 1/1/1996, Việt Nam bắt đầu thực hiện nghĩa vụ và các cam kết trong Chương trình ưu đãi thuế quan có hiệu lực chung (CEPT) của AFTA. Năm 1999, Việt Nam đưa 3582 mặt hàng vào thực hiện CEPT/AFTA, bao gồm các mặt hàng có thuế suất 0-5% và thấp hơn 20%, đồng thời thực hiện cắt giảm nhất định đối với một số mặt hàng không quan trọng.

Hàng rào phi thuế quan

Ngoài biện pháp thuế quan để thực hiện chính sách thương mại, Chính phủ Việt Nam còn áp dụng những biện pháp phi thuế quan khác. Những biện pháp này gồm các hạn chế số lượng mặt hàng, hạn ngạch, giấy phép, các tiêu chuẩn kỹ thuật.

Các hạn chế về số lượng và hạn ngạch được thể hiện trong quy định về mặt hàng xuất nhập khẩu. Việc quy định các mặt hàng xuất nhập khẩu được Thủ tướng Chính phủ phê duyệt hàng năm. Mục đích của việc này là đảm bảo những cân đối lớn của nền kinh tế quốc dân, bảo hộ các ngành sản xuất trong nước. Theo quy định, hàng hóa xuất nhập khẩu được phân thành các loại sau:

Các hàng hóa cấm nhập khẩu hoặc cấm xuất khẩu nhằm mục đích bảo đảm an ninh xã hội, bảo vệ sức khỏe con người, bảo vệ nguồn tài nguyên quý hiếm và bảo vệ môi trường. Năm 1998, có 6 nhóm mặt hàng cấm xuất khẩu là: i) Vũ khí, đạn dược, vật liệu nổ, trang thiết bị kỹ thuật quân sự; ii) Đồ cổ; iii) Các loại ma túy; iv) Hóa chất độc hại; v) Gỗ tròn, gỗ xẻ, gỗ bóc, củi, than từ gỗ hoặc củi, các sản phẩm gỗ sản xuất từ nhóm 1A và bán tinh chế sản xuất từ nhóm gỗ IIA trong danh mục ban hành kèm theo Nghị định số 18/HĐBT ngày 17/01/1992; song mây nguyên liệu; vi) Các loại động vật hoang và động vật, thực vật quý hiếm tự nhiên. Có 9 mặt hàng cấm nhập khẩu là: i) Vũ khí, đạn dược, vật liệu nổ, trang thiết bị kỹ thuật quân sự; ii) Các loại ma túy; iii) Hóa chất độc; iv) Các loại văn hóa phẩm đồi trụy, phản động; v) Pháo các loại, đồ chơi trẻ em có ảnh hưởng xấu tới giáo dục nhân cách, đến trật tự an toàn xã hội; vi) Thuốc lá điếu (trừ hành lý cá nhân theo định lượng); vii) Hàng tiêu dùng đã qua sử dụng (trừ tài sản di chuyển bao gồm cả hàng hóa phục vụ nhu cầu của các cá nhân thuộc thân phận ngoại giao của các nước, các tổ chức quốc tế và hành lý cá nhân theo định lượng); viii) Ô tô và phương tiện tự hành các loại có tay lái nghịch (kể cả dạng tháo rời); ix) Phụ tùng đã qua sử dụng của các loại ô tô, xe hai bánh và ba bánh gắn máy, kể cả khung gầm có gắn động cơ ô tô các loại đã qua sử dụng.

Hàng hóa xuất khẩu, nhập khẩu có hạn ngạch: Gạo; hàng hóa theo hạn ngạch do các tổ chức kinh tế và nước ngoài ấn định đối với Việt Nam (hàng dệt may xuất khẩu vào EU và Canada theo hiệp định ký kết giữa các cơ sở nhà chức trách của EU và Canada với Chính phủ Việt Nam). Đối với mặt hàng là gạo, hạn ngạch được cấp cho 15 doanh nghiệp xuất khẩu, các doanh nghiệp khác không được quyền xuất khẩu gạo.

Hàng hóa xuất nhập khẩu có giấy phép: Hàng hóa nhập khẩu đòi hỏi giấy phép bao gồm: Xăng dầu; Phân bón; Xe 2 bánh gắn máy và linh kiện lắp ráp đồng bộ; Xe ô tô du lịch từ 12 chỗ ngồi trở xuống; Sắt thép; Xi măng; Đường tinh luyện, đường thô nguyên liệu; Giấy viết, giấy in các loại; Rượu; Kính xây dựng; Hàng hóa quản lý chuyên ngành theo Danh mục được Chính phủ phê duyệt. Hàng hóa xuất khẩu đòi hỏi giấy phép bao gồm: Hàng hóa quản lý chuyên ngành theo danh mục được Thủ tướng Chính phủ phê duyệt;

Các quy chế về kỹ thuật.

Từ năm 1990, Việt Nam đã ban hành Pháp lệnh về tiêu chuẩn hàng hóa. Cho đến nay đã có hơn 5.000 tiêu chuẩn khác nhau được ban hành. Việt Nam cũng đã tiến hành hệ thống hóa, quy chuẩn chiếu theo Tổ chức Chất lượng Quốc tế (ISO). Ngoài ra, hàng hóa nhập khẩu vào Việt Nam cũng chịu sự kiểm dịch động vật và thực vật theo quy chế ban hành ngày 27/11/1993. Theo các quy chế đó, mọi phương tiện vận tải, vật phẩm nguồn gốc thực vật và tác nhân sinh học có thể gây hại cho sinh thái khi nhập vào lãnh thổ Việt Nam, đều phải qua kiểm dịch.

8.2.2.2. Giai đoạn hai: từ năm 2000 đến nay

Đây là giai đoạn phát triển mới của nền kinh tế Việt Nam. Quan hệ thương mại và chính sách thương mại cũng có nhiều thay đổi theo xu hướng tự do hóa, khuyến khích mở rộng buôn bán và hội nhập kinh tế quốc tế. Sau hơn bốn năm đàm phán, Hiệp định Thương mại Song phương Việt Nam - Hoa Kỳ đã được ký kết ngày 12/7/2000 và có hiệu lực ngày 10/12/2001. Những văn bản Luật, Quyết định, Nghị định quản lý, điều hành và phát triển hoạt động xuất nhập khẩu trong giai đoạn này là: Quyết định 46/TTg ngày 04/04/2001 về quản lý xuất nhập khẩu hàng hóa thời kỳ 2001-2005; Luật thuế xuất khẩu, thuế nhập khẩu của Quốc hội nước Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam số 45/2005/QH11 ngày 14/06/2005; Nghị định số 149/2005/NĐ-CP ngày 08/12/2005 quy định chi tiết thi hành Luật thuế xuất, Thuế nhập khẩu; Nghị định 12/CP ngày 23/01/2006 quy định chi tiết thi hành luật thương mại về hoạt động mua bán hàng hóa quốc tế; Nghị định 20/2006/NĐ-CP ngày 20/02/2006 về giám định hàng hóa; Quyết định 156/TTg ngày 30/06/2006 phê duyệt đề án phát triển xuất khẩu giai đoạn 2006-2010; Nghị định 140/NĐ-CP ngày 05/09/2007 về kinh doanh Logicstics; Thông tư số 79/2009/TT-BTC ngày 20/04/2009 hướng dẫn về thủ tục hải quan, kiểm tra, giám sát hải quan, thuế xuất khẩu, thuế nhập khẩu và quản lý thuế đối với hàng hóa xuất khẩu, nhập khẩu, v.v… Những thay đổi trong chính sách thương mại kể từ năm 2000 có những điểm nổi bật sau:

Gia tăng số công ty được xuất nhập khẩu

Thay đổi quan trọng nhất là mở rộng quyền kinh doanh thương mại cho hoạt động xuất khẩu. Quyền kinh doanh xuất nhập khẩu đã được nới lỏng; Nhà nước cho phép mọi thực thể pháp luật (công ty và pháp nhân) được xuất khẩu mà không cần có giấy phép, đặc biệt bằng cách sửa đổi Nghị định thực hiện của Luật Thương mại (2001). Thực hiện như vậy là nhằm khai thác triệt để sức mạnh tổng hợp: nền kinh tế nhiều thành phần, tăng cường tính năng động và khả năng thích ứng của mọi loại hình thương nhân. Chính sách chung của hoạt động xuất khẩu ở nước ta trong mười năm (2001-2010) được Đại hội Đảng lần thứ IX xác định: "Nhà nước có chính sách khuyến khích mạnh mẽ mọi thành phần kinh tế tham gia sản xuất, kinh doanh xuất nhập khẩu hàng hóa dịch vụ.

Nâng cao năng lực cạnh tranh, phát triển mạnh những sản phẩm hàng hóa và dịch vụ có khả năng cạnh tranh trên thị trường quốc tế; giảm mạnh xuất khẩu sản phẩm thô và sơ chế, tăng nhanh tỷ trọng sản phẩm chế biến và tỷ lệ nội địa hóa trong sản phẩm; nâng dần tỷ trọng sản phẩm có hàm lượng trí tuệ, hàm lượng công nghệ cao. Xây dựng các quỹ hỗ trợ xuất khẩu, nhất là đối với hàng nông sản. Khuyến khích sử dụng thiết bị, hàng hóa sản xuất trong nước. Tăng nhanh kim ngạch xuất khẩu, tiến tới cân bằng xuất nhập. Thực hiện chính sách bảo hộ và lựa chọn, có thời hạn đối với sản phẩm sản xuất trong nước".

Đảng và Nhà nước chủ trương khuyến khích và tạo mọi thuận lợi cho các thành phần kinh tế đẩy mạnh hoạt động xuất khẩu. Các doanh nghiệp sản xuất hàng xuất khẩu được miễn thuế doanh thu, nếu danh nghiệp dùng lợi nhuận đầu tư vào sản xuất hàng xuất khẩu thì được giảm thuế lợi tức. Vấn đề bảo hộ đối với sản xuất trong nước là cần thiết; nhưng bảo hộ phải được bình đẳng đối với các thành phần kinh tế, bảo hộ phải được chọn lọc và phải có thời hạn như văn kiện của Trung ương đã chỉ ra.

Phát triển các công cụ chính sách thương mại

Hạn chế định lượng: Dỡ bỏ các hạn chế định lượng về nhập khẩu đối với 8 trong số 19 nhóm sản phẩm còn lại, bao gồm phân bón, đồ uống, sản phẩm gốm, hộp nhựa, hạt nhựa, đồ sứ vệ sinh, quạt máy và xe máy. Ký kết Hiệp định Thương mại Song phương với Mỹ vào tháng 7/2000, mở đường cho xuất khẩu Việt Nam vào Mỹ được hưởng quy chế MFN, dần dần mở cửa nền kinh tế Việt Nam về hàng hóa, dịch vụ cũng như đầu tư (2000).

Hạn ngạch thuế quan: Biện pháp này chủ yếu sẽ được sử dụng để bảo hộ sản xuất nông nghiệp. Đối với những mặt hàng thuộc diện điều chỉnh của biện pháp này, Nhà nước sẽ quy định số lượng được nhập khẩu vào Việt Nam với thuế suất thấp. Khi vượt quá số lượng này, hàng hóa phải chịu thuế suất cao.

Thuế tuyệt đối: Biện pháp này quy định mức thuế theo giá trị tuyệt đối. Ví dụ 2 đôla/lít, 1 đôla/1kg… Thuế tuyệt đối sẽ có tác dụng lớn đối với thương mại biên giới, nơi hàng hóa được nhập khẩu với giá rẻ khiến cho thuế tính theo tỷ lệ % mất tác dụng. Biện pháp này chủ yếu áp dụng cho hàng nông sản và một số sản phẩm công nghiệp khác vẫn được nhập khẩu vào Việt Nam với giá quá thấp.

Các biện pháp khác

Ngoài ra còn thực hiện các loại thuế và các biện pháp khác như sau:

- Thuế chống bán phá giá và chống trợ cấp

- Thuế chống chuyển giá
- Phí bảo vệ môi trường

- Chính sách tỷ giá: Chính sách tỷ giá đã có tác động tích cực đến hoạt động xuất khẩu và nhập khẩu. Đồng tiền Việt Nam đã được định giá sát với giá trị thực của nó. Vấn đề kết hối ngoại tệ đã được điều chỉnh theo hướng thông thoáng hơn: giảm đòi hỏi kết hối ngoại tệ từ 50% xuống còn 40% (2001) và từ 40% xuống còn 30% (tháng 5/2002).

8.3. CÁC CAM KẾT CHÍNH CỦA VIỆT NAM TRONG WTO

8.3.1. Cam kết đa phương

Việt Nam đồng ý tuân thủ tất cả các hiệp định và quy định mang tính ràng buộc của WTO từ thời điểm gia nhập. Tuy nhiên, Việt Nam được WTO chấp nhận cho hưởng một thời gian chuyển đổi để thực hiện một số cam kết có liên quan đến thuế tiêu thụ đặc biệt, trợ cấp phi nông nghiệp, quyền kinh doanh.

Về dệt may

- Các thành viên WTO sẽ không được áp dụng hạn ngạch dệt may đối với Việt Nam khi vào WTO;
- Nếu Việt Nam vi phạm quy định WTO về trợ cấp bị cấm đối với hàng dệt may thì một số nước có thể có biện pháp trả đũa nhất định);
- Các thành viên WTO cũng không được áp dụng tự vệ đặc biệt đối với hàng dệt may của Việt Nam.

Về trợ cấp phi nông nghiệp

- Việt Nam đồng ý bãi bỏ hoàn toàn các loại trợ cấp bị cấm theo quy định WTO như trợ cấp xuất khẩu và trợ cấp nội địa hóa;
- Với các ưu đãi đầu tư dành cho hàng xuất khẩu đã cấp trước ngày gia nhập WTO, Việt Nam được bảo lưu thời gian quá độ là 5 năm (trừ ngành dệt may).

Về trợ cấp nông nghiệp

- Việt Nam cam kết không áp dụng trợ cấp xuất khẩu đối với nông sản từ thời điểm gia nhập;
- Việt Nam bảo lưu quyền được hưởng một số quy định riêng của WTO dành cho nước đang phát triển trong lĩnh vực này;
- Đối với loại hỗ trợ mà WTO quy định phải cắt giảm, Việt Nam được duy trì ở mức không quá 10% giá trị sản lượng. Ngoài mức này, Việt

Nam còn bảo lưu thêm một số khoản hỗ trợ nữa vào khoảng 4.000 tỷ đồng mỗi năm;

◦ Các loại trợ cấp mang tính chất khuyến nông hay trợ cấp phục vụ phát triển nông nghiệp được áp dụng không hạn chế (do WTO cho phép).

Về quyền kinh doanh (quyền xuất nhập khẩu hàng hóa)

◦ Việt Nam đồng ý cho doanh nghiệp và cá nhân nước ngoài được quyền xuất nhập khẩu hàng hóa như người Việt Nam kể từ khi gia nhập, trừ các mặt hàng thuộc danh mục thương mại nhà nước (như xăng dầu, thuốc lá điếu, xì gà, băng đĩa hình, báo chí) và một số mặt hàng nhạy cảm khác mà Việt Nam chỉ cho phép sau một thời gian chuyển đổi (như gạo và dược phẩm);

◦ Đồng ý cho phép doanh nghiệp và cá nhân nước ngoài không có hiện diện tại Việt Nam được đăng ký quyền xuất nhập khẩu tại Việt Nam. Quyền xuất nhập khẩu chỉ là quyền đứng tên trên tờ khai hải quan để làm thủ tục xuất nhập khẩu;

◦ Trong mọi trường hợp, doanh nghiệp và cá nhân nước ngoài sẽ không được tự động tham gia hệ thống phân phối trong nước. Các cam kết về quyền kinh doanh sẽ không ảnh hưởng đến quyền của Việt Nam trong việc đưa ra các quy định để quản lý dịch vụ phân phối, đặc biệt đối với sản phẩm nhạy cảm như dược phẩm, xăng dầu, báo - tạp chí…

Về thuế tiêu thụ đặc biệt đối với rượu và bia

◦ Các thành viên WTO đồng ý cho Việt Nam thời gian chuyển đổi không quá 3 năm để điều chỉnh lại thuế tiêu thụ đặc biệt đối với rượu và bia cho phù hợp với quy định WTO;

◦ Hướng sửa đổi là đối với rượu trên 20 độ cồn hoặc sẽ áp dụng một mức thuế tuyệt đối hoặc một mức thuế phần trăm. Đối với bia, sẽ chỉ áp dụng một mức thuế phần trăm.

Đối với doanh nghiệp nhà nước, doanh nghiệp thương mại nhà nước

◦ Nhà nước sẽ không can thiệp trực tiếp hay gián tiếp vào hoạt động doanh nghiệp nhà nước;

◦ Tuy nhiên, nhà nước với tư cách là một cổ đông được can thiệp bình đẳng vào hoạt động của doanh nghiệp như các cổ đông khác;

◦ Đồng ý cách hiểu mua sắm của doanh nghiệp nhà nước không phải là mua sắm chính phủ.

Về tỷ lệ cổ phần thông qua quyết định tại DN

Cho phép các bên tham gia liên doanh được thỏa thuận vấn đề này trong điều lệ công ty.

Về một số biện pháp hạn chế nhập khẩu

- Đồng ý cho nhập khẩu xe máy phân phối lớn không muộn hơn ngày 31/5/2007;
- Với thuốc lá điếu và xì gà, bỏ biện pháp cấm nhập khẩu từ thời điểm gia nhập. Tuy nhiên sẽ chỉ có một doanh nghiệp nhà nước được quyền nhập khẩu toàn bộ thuốc lá điều và xì gà. Mức thuế nhập khẩu cho hai mặt hàng này là rất cao.
- Với ô tô cũ, Việt Nam cho phép nhập khẩu các loại xe đã qua sử dụng không quá 5 năm.

Về cam kết thực hiện minh bạch hóa

- Ngay từ khi gia nhập, Việt Nam sẽ công bố dự thảo các văn bản quy phạm pháp luật do Quốc hội, Ủy ban Thường vụ Quốc hội và Chính phủ ban hành để lấy ý kiến nhân dân. Thời hạn dành cho việc góp ý và sửa đổi tối thiểu là 60 ngày;
- Việt Nam cũng cam kết sẽ đăng công khai các văn bản pháp luật trên các tạp chí, trang tin điện tử của bộ, ngành.

Một số cam kết liên quan khác: Về thuế xuất khẩu, Việt Nam chỉ cam kết sẽ giảm thuế xuất khẩu đối với phế liệu kim loại đen và màu theo lộ trình, không cam kết về thuế xuất khẩu của các sản phẩm khác. Ngoài ra, Việt Nam còn đàm phán một số vấn đề đa phương khác như:

- Bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ, đặc biệt là sử dụng phần mềm hợp pháp trong cơ quan chính phủ;
- Xác định trị giá tính thuế nhập khẩu: Việt Nam cam kết tuân thủ Hiệp định về xác định trị giá tính thuế nhập khẩu của WTO ngay từ khi gia nhập;
- Các biện pháp đầu tư liên quan đến thương mại;
- Các biện pháp hàng rào kỹ thuật trong thương mại…

Như vậy, Việt Nam cam kết tuân thủ các quy định của WTO kể từ khi gia nhập.

8.3.2. Những cam kết về thương mại hàng hóa (thuế nhập khẩu)

Mức cam kết chung:

- Đồng ý ràng buộc mức trần cho toàn bộ biểu thuế (10.600 dòng);
- Mức thuế bình quân toàn biểu được giảm từ mức hiện hành 17,4% xuống còn 13,4% thực hiện dần trung bình 5-7 năm;
- Mức thuế bình quân đối với hàng nông sản giảm từ mức hiện hành 23,5% xuống còn 20,9% thực hiện trong khoảng 5 năm;
- Với hàng công nghiệp từ 16,8% xuống còn 12,6% thực hiện chủ yếu trong vòng 5-7 năm.

Bảng 8.1: Mức thuế cam kết bình quân theo ngành hàng tổng hợp

TT	Ngành hàng chi tiết	Số dòng thuế	Thuế suất cam kết tại thời điểm gia nhập WTO (%)	Thuế suất cam kết cắt giảm cuối cùng cho WTO (%)
1	Nông sản	1.219	25,2	21,0
2	Cá, sản phẩm cá	176	29,1	18,0
3	Dầu khí	37	36,8	36,6
4	Gỗ, giấy	630	14,6	10,5
5	Dệt may	1.159	13,7	13,7
6	Da, cao su	341	19,1	14,6
7	Kim loại	1.201	14,8	11,4
8	Hóa chất	1.579	11,1	6,9
9	Thiết bị vận tải	1.026	46,9	37,4
10	Máy móc thiết bị cơ khí	1.436	9,2	7,3
11	Máy móc thiết bị điện	766	13,9	9,5
12	Khoáng sản	396	16,1	14,1
13	Hàng chế tạo khác	723	12,9	10,2
	Cộng	10.689	17,2	13,4

Nguồn: Bộ Thương mại, Tài liệu bồi dưỡng Các cam kết gia nhập Tổ chức Thương mại Thế giới của Việt Nam, H., 2007, tr.58.

Mức cam kết cụ thể:

- Khoảng hơn 1/3 dòng số dòng thuế sẽ phải cắt giảm, chủ yếu là các dòng có thuế suất trên 20%;
- Các mặt hàng trọng yếu, nhạy cảm đối với nền kinh tế như nông sản, xi măng, sắt thép, vật liệu xây dựng, ô tô - xe máy… vẫn duy trì được mức bảo hộ nhất định;

- Những ngành có mức giảm thuế nhiều nhất bao gồm: dệt may, cá và sản phẩm cá, gỗ và giấy, hàng chế tạo khác, máy móc và thiết bị điện - điện tử;
- Việt Nam đạt được mức thuế trần cao hơn mức đang áp dụng đối với nhóm hàng xăng dầu, kim loại, hóa chất là phương tiện vận tải.

Cam kết của Việt Nam sẽ cắt giảm thuế theo một số hiệp định tự do theo ngành của WTO (giảm thuế xuống 0% hoặc mức thấp):

- Ngành mà Việt Nam cam kết tham gia là sản phẩm công nghệ thông tin, dệt may và thiết bị y tế;
- Tham gia một phần với thời gian thực hiện từ 3-5 năm đối với ngành thiết bị máy bay, hóa chất và thiết bị xây dựng.

Về hạn ngạch thuế quan, Việt Nam bảo lưu quyền áp dụng với đường, trứng gia cầm, lá thuốc lá và muối.

8.3.3. Những cam kết về mở cửa thị trường dịch vụ

Về diện cam kết, Việt Nam cam kết đủ 11 ngành dịch vụ, tính theo phân ngành khoảng 110 ngành.

Về mức độ cam kết:

- Với hầu hết các ngành dịch vụ, trong đó có những ngành nhạy cảm như bảo hiểm, phân phối, du lịch…, Việt Nam giữ được mức độ cam kết gần như trong BTA;
- Riêng viễn thông, ngân hàng và chứng khoán, để sớm kết thúc đàm phán, Việt Nam đã có một số bước tiến nhưng nhìn chung không quá xa so với hiện trạng và đều phù hợp với định hướng phát triển đã được phê duyệt cho các ngành này.

Cam kết chung cho các ngành dịch vụ về cơ bản như BTA:

- Công ty nước ngoài không được hiện diện tại Việt Nam dưới hình thức chi nhánh, trừ phi điều đó được Việt Nam cho phép trong từng ngành cụ thể;
- Công ty nước ngoài tuy được phép đưa cán bộ quản lý vào làm việc tại Việt Nam nhưng ít nhất 20% cán bộ quản lý của công ty phải là người Việt Nam;
- Việt Nam cho phép tổ chức và cá nhân nước ngoài được mua cổ phần trong các doanh nghiệp Việt Nam nhưng tỷ lệ phải phù hợp với mức mở

cửa thị trường ngành đó. Riêng ngân hàng, chỉ cho phép ngân hàng nước ngoài mua tối đa 30% cổ phần.

Dịch vụ khai thác hỗ trợ dầu khí:

- Đồng ý cho phép các doanh nghiệp nước ngoài được thành lập công ty 100% vốn nước ngoài sau 5 năm kể từ khi gia nhập để đáp ứng các dịch vụ hỗ trợ khai thác dầu khí;
- Việt Nam còn giữ nguyên quyền quản lý các hoạt động trên biển, thềm lục địa và quyền chỉ định các công ty thăm dò, khai thác tài nguyên;
- Bảo lưu được một danh mục các dịch vụ dành riêng cho các doanh nghiệp Việt Nam như dịch vụ bay, dịch vụ cung cấp trang thiết bị và vật phẩm cho dàn khoan xa bờ…
- Tất cả các công ty vào Việt Nam cung ứng dịch vụ hỗ trợ dầu khí đều phải đăng ký với cơ quan nhà nước có thẩm quyền.

Dịch vụ viễn thông, Việt Nam có thêm một số nhận nhượng so với BTA nhưng ở mức độ hợp lý, phù hợp với chiến lược phát triển quốc gia.

- Cho phép thành lập liên doanh đa số vốn nước ngoài để cung cấp dịch vụ viễn thông không gắn với hạ tầng mạng (phải thuê mạng do doanh nghiệp Việt Nam nắm quyền kiểm soát);
- Nới lỏng một chút về việc cung cấp dịch vụ qua biên giới;
- Hạn chế áp dụng cho viễn thông có gắn với hạ tầng mạng (chỉ các các doanh nghiệp nhà nước nắm đa số vốn mới đầu tư hạ tầng mạng, nước ngoài chỉ được góp vốn đến 49% và cũng chỉ được liên doanh với đối tác Việt Nam đã được cấp phép).

Dịch vụ phân phối, về cơ bản giữ được như BTA, tức là khá chặt so với các nước mới gia nhập.

- Về thời điểm cho phép thành lập doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài là như BTA (tháng 01/01/2009);
- Tương tự BTA, Việt Nam không mở cửa thị trường phân phối xăng dầu, dược phẩm, sách báo, tạp chí, băng hình, thuốc lá, gạo, đường và kim loại quý cho nước ngoài;
- Nhiều sản phẩm nhạy cảm như sắt thép, xi măng, phân bón…, Việt Nam chỉ mở cửa thị trường sau 3 năm;
- Doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, mở điểm bán lẻ thứ hai trở đi phải được Việt Nam cho phép theo từng trường hợp cụ thể.

Dịch vụ bảo hiểm: Về tổng thể, mức độ cam kết ngang BTA, tuy nhiên, Việt Nam đồng ý cho Mỹ thành lập chi nhánh bảo hiểm phi nhân thọ sau 5 năm kể từ ngày gia nhập.

Dịch vụ ngân hàng:

- Việt Nam đồng ý cho thành lập ngân hàng con 100% vốn nước ngoài không muộn hơn ngày 01/04/2007;
- Ngân hàng nước ngoài muốn được thành lập chi nhánh tại Việt Nam nhưng chi nhánh đó không được phép mở chi nhánh phụ và vẫn phải chịu hạn chế về huy động tiền gửi bằng đồng Việt Nam từ thể nhân Việt Nam trong vòng 5 năm kể từ khi gia nhập WTO;
- Hạn chế về mua cổ phần trong ngân hàng Việt Nam (không quá 30%).

Dịch vụ chứng khoán: Cho phép thành lập công ty chứng khoán 100% vốn nước ngoài và chi nhánh sau 5 năm kể từ khi gia nhập WTO.

Các cam kết khác, với các ngành còn lại như du lịch, giáo dục, pháp lý, kế toán, xây dựng, vận tải…, mức độ cam kết về cơ bản không khác nhiều so với BTA. Ngoài ra không mở cửa dịch vụ in ấn - xuất bản.

Bảng 8. 2: Diễn giải mức thuế cam kết bình quân

Bình quân chung theo ngành	**Thuế suất MFN hiện hành (%)**	**Thuế suất cam kết khi gia nhập WTO (%)**	**Thuế suất cam kết vào cuối lộ trình (%)**	**Mức giảm so với thuế MFN hiện hành (%)**	**Cam kết WTO của Trung Quốc**	**Mức cắt giảm thuế chung tại Vòng Uruguay**	
						Nước phát triển	**Nước đang phát triển**
Sản phẩm nông sản	23,5	25,2	20,9	10,6	16,7	Giảm 40%	Giảm 30%
Sản phẩm công nghiệp	16,8	16,1	12,6	23,9	9,6	Giảm 37%	Giảm 24%
Bình quân chung	17,4	17,2	13,4	23,0	10,1		

Nguồn: Báo cáo của Bộ Tài chính tại Hội nghị phổ biến các cam kết WTO của Việt Nam tháng 11/2006, Hà Nội.

Bảng 8.3: Tổng hợp cam kết cắt giảm thuế nhập khẩu trong đàm phán gia nhập WTO đối với một số nhóm hàng quan trọng

TT	Ngành hàng/Mức thuế suất	Cam kết với WTO			
		Thuế suất MFN	Thuế suất khi gia nhập	Thuế suất cuối cùng	Thời gian thực hiện
1	***Một số sản phẩm nông nghiệp***				
	Thịt bò	20	20	14	5 năm
	Thịt lợn	30	30	15	5 năm
	Sữa nguyên liệu	20	20	18	2 năm
	Sữa thành phẩm	30	30	25	5 năm
	Thịt chế biến	50	40	22	5 năm
	Bánh kẹo (thuế suất bình quân)	39,3	34,4	25,3	3-5 năm
	Bia	80	65	35	5 năm
	Rượu	65	65	45-50	5-6 năm
	Thuốc lá điếu	100	150	135	5 năm
	Xì gà	100	150	100	5 năm
	Thức ăn gia súc	10	10	7	2 năm
2	***Một số sản phẩm công nghiệp***				
	Xăng dầu	0-10	38,7	38,7	
	Sắt thép (thuế suất bình quân)	7,5	17,7	13	5-7 năm
	Xi măng	40	40	32	2 năm
	Phân hóa học (thuế suất bình quân)	0,7	6,5	6,4	2 năm
	Giấy (thuế suất bình quân)	22,3	20,7	15,1	5 năm
	Tivi	50	40	25	5 năm

	Điều hòa	50	40	25	3 năm
	Máy giặt	40	38	25	4 năm
	Dệt may (thuế suất bình quân)	37,3	13,7	13,7	Ngay khi gia nhập (thực tế đã thực hiện theo hiệp định dệt may với Mỹ và EU
	Giày dép	50	40	30	5 năm
	Xe ô tô con				
	+ Xe từ 2.500 cc trở lên, chạy xăng	90	90	52	12 năm
	+ Xe từ 2.500 cc trở lên, loại 2 cầu	90	90	47	10 năm
	+ Dưới 2.500 cc và các loại khác	90	100	70	7 năm
	Xe tải				
	+ Loại không quá 5 tấn	100	80	50	10 năm
	+ Loại thuế suất khác hiện hành 80%	80	100	70	7 năm
	+ Loại thuế suất khác hiện hành 60%	60	60	50	5 năm
	Phụ tùng ô tô	20,9	24,3	20,5	3-5 năm
	Xe máy				
	+ Loại từ 800 cc trở lên	100	100	40	8 năm
	+ Loại khác	100	95	70	7 năm

Nguồn: Báo cáo của Bộ Tài chính tại Hội nghị phổ biến các cam kết WTO của Việt Nam tháng 11/2006, Hà Nội.

Bảng 8.4: Tổng kim ngạch xuất nhập khẩu của Việt Nam giai đoạn 1996-2009

Đơn vị tính: Triệu đôla

Năm	Xuất khẩu	Nhập khẩu	Tổng kim ngach
2009	57.096,3	69.948,8	127.045,1
2008	62.690	80.710	143.400
2007	48.378	60.830	109.280
2006	39.605	44.410	84.015
2005	32.223	36.881	69.104
2004	26.503	32.075	58.578
2003	20.149	25.256	45.405
2002	16.706	19.746	36.452
2001	15.029	16.218	31.247
2000	14.483	15.637	30.120
1999	11.541	11.622	23.163
1998	9.361	11.500	20.861
1997	9.185	11.592	20.777
1996	7.255	11.143	18.398

Nguồn: Từ năm 1996-2006: Bộ Công thương - http://tttm.moit.gov.vn/Default.aspx?itemid=2; 2007: WTO - www.wto.org; 2008: Thống kê của Hải quan Việt Nam - http://www.customs.gov.vn/Default.aspx; 2009: Ước tính theo *Thời báo Kinh tế Việt Nam*, "Kinh tế 2009-2010 Việt Nam và thế giới.

TÓM TẮT

Chương này đề cập đến 5 nguyên tắc cơ bản của chính sách thương mại quốc tế; đồng thời làm rõ những điểm nổi bật của chính sách thương mại quốc tế của Việt Nam qua các thời kỳ: trước Đổi mới và sau Đổi mới.

Chính sách thương mại quốc tế của Việt Nam trước Đổi mới chủ yếu tập trung vào việc thúc đẩy xuất khẩu hàng khoáng sản, nông sản và tiểu thủ công nghiệp sang thị trường các nước xã hội chủ nghĩa và nhập từ các thị trường này chủ yếu tư liệu sản xuất. Các đối tác thương mại thuộc hệ thống xã hội chủ nghĩa chiếm khoảng 70% kim ngạch buôn bán của Việt Nam; phần còn lại là buôn bán với các nước tư bản chủ nghĩa, chủ yếu là các nước châu Á và Tây Âu. Hoạt động xuất khẩu còn rất hạn chế. Xuất khẩu chỉ bù đắp khoảng 30-35% nhu cầu nhập khẩu, phần còn lại dựa vào viện trợ không hoàn lại và đi vay để thanh toán.

Chính sách thương mại của Việt Nam trong những năm Đổi mới phản ánh xu hướng mở cửa nền kinh tế theo hướng từng bước tự do hóa thương mại phù hợp với thông lệ quốc tế. Điều này được thể hiện ở những khía cạnh sau đây: Chính phủ từng bước thực hiện tự do hóa bằng cách bãi bỏ dần những biện pháp quản lý phi thuế quan. Hầu hết các hạn ngạch xuất nhập khẩu đã được bãi bỏ và thay vào đó là hệ thống thuế xuất nhập khẩu với tư cách là hệ thống công cụ điều tiết hoạt động thương mại quốc tế; Nhà nước mở rộng quyền kinh doanh xuất nhập khẩu cho các doanh nghiệp; tạo điều kiện cho các nhà sản xuất tiếp cận với thị trường ngoài nước; hỗ trợ và khuyến khích đầu tư xây dựng các cơ sở chế biến hàng xuất khẩu.

Gia nhập WTO, Việt Nam sẽ phát triển và tuân theo tất cả các luật chơi của thương mại quốc tế. Chính sách thương mại quốc tế của Việt Nam sẽ phải điều chỉnh phù hợp với hệ thống thương mại của WTO.

CÂU HỎI ÔN TẬP

1. Trình bày các nguyên tắc cơ bản của chính sách thương mại quốc tế.
2. Phân tích mối quan hệ giữa chính sách kinh tế đối ngoại và chính sách thương mại quốc tế của Việt Nam?
3. Nêu rõ những đặc trưng cơ bản của chính sách thương mại quốc tế của Việt Nam trước Đổi mới?
4. Nêu rõ những đặc trưng cơ bản của chính sách thương mại quốc tế của Việt Nam trong thời kỳ Đổi mới?
5. Trình bày những công cụ cơ bản của chính sách thương mại quốc tế của Việt Nam trước Đổi mới.
6. Trình bày những công cụ cơ bản của chính sách thương mại quốc tế của Việt Nam trong thời kỳ Đổi mới.
7. Những thay đổi đầy ấn tượng về chính sách thương mại quốc tế của Việt Nam được dựa trên cơ sở nào?
8. Trình bày những cam kết đa phương của Việt Nam khi gia nhập WTO?
9. Trình bày những cam kết mở cửa thị trường hàng hóa của Việt Nam?
10. Trình bày những cam kết mở cửa thị trường dịch vụ của Việt Nam?
11. Gia nhập WTO, Việt Nam có những cơ hội và thách thức gì?

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Bộ Tài chính, Số 87/2004/TT-BTC, Thông tư hướng dẫn thi hành thuế xuất khẩu, thuế nhập khẩu, H., ngày 31/08/2004.
2. Bộ Tài chính, Số 106/2007/QĐ-BTC, Quyết định về việc ban hành biểu thuế xuất khẩu, biểu thuế nhập khẩu ưu đãi, H., ngày 20/12/2007.

3. Bộ Tài chính, Số 79/2009/TT-BTC, Thông tư hướng dẫn về thủ tục hải quan; kiểm tra, giám sát hải quan; thuế xuất khẩu, thuế nhập khẩu và quản lý thuế đối với hàng hóa xuất khẩu, nhập khẩu, H., ngày 20/04/2009.

4. Bộ Thương mại, Tài liệu bồi dưỡng "Các cam kết gia nhập Tổ chức Thương mại Thế giới của Việt Nam", H., 2007.

5. Bộ Thương mại và trường Đại học Ngoại thương, Kỷ yếu hội thảo khoa học quốc gia: Thương mại Việt Nam trong tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế, H., 2003.

6. Chính phủ, Số 149/2005/NĐ-CP, Nghị định quy định chi tiết thi hành Luật thuế xuất khẩu, thuế nhập khẩu, H., ngày 08/12/2005.

7. Đảng Cộng sản Việt Nam, *Văn kiện Đại hội Đại biểu toàn quốc lần thứ VII*, NXB. Sự thật, H., 1991.

8. Đảng Cộng sản Việt Nam, *Văn kiện Đại hội Đại biểu toàn quốc lần thứ IX*, NXB. Chính trị Quốc gia, H., 2001.

9. Lê Bộ Lĩnh, *Việt Nam: Chính sách thương mại và đầu tư*, Viện Kinh tế Thế giới, H., 1997.

10. Luật thuế xuất khẩu, thuế nhập khẩu của Quốc hội nước Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam, Số 45/2005/QH11 ngày 14/06/2005.

11. Võ Đại Lược (Chủ biên), *Công nghiệp hóa, hiện đại hóa Việt Nam đến năm 2000*, NXB. Khoa học Xã hội, H., 1996.

12. Nguyễn Pháp (Chủ biên), *Giáo trình kinh tế đối ngoại*, Bộ môn Kinh tế đối ngoại, Đại học Kinh tế Quốc dân, H., 1993.

13. Nguyễn Trần Quế và Phạm Phùng, *Kinh tế đối ngoại Việt Nam thời kỳ Đổi mới*, NXB. Thống kê, H., 2008.

14. Nguyễn Xuân Thắng (Chủ biên), *Giáo trình toàn cầu hóa và hội nhập kinh tế quốc tế*, NXB. Đại học Quốc gia Hà Nội, H., 2009.

15. Nguyễn Anh Tuấn (Chủ biên), *Giáo trình Kinh tế đối ngoại*, Học viện Quan hệ Quốc tế, Bộ Ngoại giao, NXB. Chính trị Quốc gia, H., 2005.

16. *Thời báo Kinh tế Việt Nam*, "Kinh tế 2009-2010: Việt Nam và thế giới".

TỔNG HỢP CÂU HỎI VÀ BÀI TẬP

1. Thương mại quốc tế là gì? Tại sao lại có thương mại quốc tế?
2. Mục đích của hoạt động thương mại quốc tế?
3. Trình bày khái quát các xu hướng phát triển của nền kinh tế thế giới hiện đại?
4. Các xu hướng phát triển của nền kinh tế thế giới hiện đại đã ảnh hưởng đến thương mại quốc tế như thế nào?
5. Những cơ hội và thách thức của Việt Nam dưới tác động của xu hướng khu vực hóa và toàn cầu hóa?
6. Lợi thế so sánh của một quốc gia là gì? Có bao nhiêu cách tiếp cận về lợi thế so sánh?
7. Nguyên nhân tồn tại thương mại quốc tế và biểu hiện?
8. Phân tích lợi ích của thương mại quốc tế với chi phí cơ hội không đổi?
8. Nêu những ưu điểm và hạn chế của lý thuyết thương mại tân cổ điển?
9. Bài tập: Giả sử cho biết năng suất lao động theo bảng như sau:

Sản phẩm	Quốc gia	
	Pháp	Nhật Bản
Rượu vang (chai/giờ)	2	1
Đồng hồ để bàn (chiếc/giờ)	3	5

a. Nước nào có lợi thế tuyệt đối và lợi thế so sánh về sản xuất sản phẩm nào?

b. Hãy phân tích lợi ích của thương mại dựa trên lợi thế tuyệt đối? Cho biết tỷ lệ trao đổi quốc tế là 2 chai rượu vang đổi được 4 chiếc đồng hồ để bàn.

10. Bài tập: Cho biết hao phí sản xuất 2 loại sản phẩm được tính bằng giờ lao động theo bảng như sau:

Sản phẩm	Quốc gia A	Quốc gia B
X	6	12
Y	3	4

a, Hãy cho biết lợi thế tuyệt đối của mỗi quốc gia?

b, Dựa vào lý thuyết thương mại tân cổ điển, hãy tính toán và xác định lợi thế so sánh của từng quốc gia?

11. Trình bày các khái niệm: chi phí cơ hội tăng, tỷ lệ biên của sự di chuyển, đường bàng quan cộng đồng, tỷ lệ thay thế biên.
12. Phân tích cơ sở và lợi ích từ thương mại với chi phí cơ hội tăng.
13. Vẽ sơ đồ và minh họa giá cả sản phẩm so sánh cân bằng cục bộ.
14. Đường cong cung là gì? Vẽ sơ đồ và minh họa quá trình hình thành đường cong cung của quốc gia 1 và quốc gia 2.
15. Vẽ sơ đồ và phân tích giá cả sản phẩm so sánh cân bằng với thương mại- phân tích cân bằng tổng quát.
16. Nêu khái niệm và ý nghĩa của tỷ lệ thương mại.

17. Lý do tồn tại và giá trị của thương mại trong nội bộ ngành công nghiệp.
18. Trình bày và minh họa các loại thuế: Thuế đặc định, thuế quan tính theo giá trị và thuế quan ưu đãi.
19. Cách tính thuế quan trung bình không cân đo và thuế quan trung bình cân đo.
20. Phân tích tác động của thuế quan.
21. Khái niệm tỷ lệ bảo hộ có hiệu quả và cách tính.
22. Khái niệm hạn ngạch nhập khẩu, so sánh giữa thuế quan và hạn ngạch.
23. Nêu nội dung các hàng rào thương mại phi thuế quan khác.
24. Phân tích những lý lẽ về chính sách bảo hộ thương mại.
25. Cho ba hàng hóa A, B, C; thuế suất đối với các hàng hóa tương ứng như sau: 15%, 20%, 25%. Giá cả nhập khẩu của các hàng hóa tương ứng như sau: 600.000 đôla, 300.000 đôla, 100.000 đôla. Hãy tính tỷ lệ thuế quan trung bình không cân đo và có cân đo và cho biết ý nghĩa của nó?
26. Giả sử trong điều kiện tự do thương mại, giá của một sản phẩm hoàn thiện (PF) là 1.000 đôla. Hai loại sản phẩm đầu vào của mặt hàng F là A và B có giá là 300 đôla và 500 đôla. Biết rằng cứ 1 sản phẩm đầu vào A và B tạo nên 1 đơn vị sản phẩm F. Hàng hóa F bị đánh thuế nhập khẩu (tF) = 20% theo giá cả hàng hóa và thuế đối với mặt hàng A (tA) = 20%, thuế đối với mặt hàng B (tB) = 30%. Hãy tính tỷ lệ bảo hộ hiệu quả cho ngành công nghiệp nội địa sản xuất ra hàng hóa F và diễn giải ý nghĩa của nó.
27. Lý thuyết thương mại đã được nghiên cứu có phù hợp với các nước đang phát triển hay không? Vì sao?
28. Điều kiện thương mại là gì? Nêu các điều kiện thương mại.
29. Những lý do dẫn đến suy giảm điều kiện thương mại ở các nước đang phát triển?
30. Phân tích những thuận lợi và khó khăn đối với việc thực hiện chiến lược công nghiệp hóa thay thế nhập khẩu và chiến lược công hóa hướng vào xuất khẩu.
31. Theo anh (chị), Việt Nam nên lựa chọn và thực hiện chiến lược phát triển kinh tế nào là phù hợp?
32. Tại sao Hàn Quốc lại thực hiện thành công chiến lược công nghiệp hóa hướng vào xuất khẩu?
33. Mục tiêu, nguyên tắc và tầm nhìn của ASEAN.
34. Gia nhập ASEAN, Việt Nam có những cơ hội và thách thức gì?
35. Nội dung chính của Cộng đồng Kinh tế ASEAN (AEC)?
36. Tại sao nói GATT là tổ chức tiền thân của WTO?
37. Nêu rõ hệ thống pháp lý và sự vận hành của GATT.
38. Tại sao lại thay đổi GATT bằng WTO?
39. Sự khác nhau cơ bản giữa GATT và WTO?
40. Trình bày những nguyên tắc hoạt động của WTO?
41. Những cơ hội và thách thức đặt ra đối với Việt Nam khi gia nhập WTO?
42. Quan hệ thương mại Việt Nam – Hoa Kỳ có ý nghĩa như thế nào đối với quá trình Việt Nam gia nhập WTO?

TỔNG HỢP TÀI LIỆU THAM KHẢO

TIẾNG ANH

1. Asean Investment Report 1999, Asean Secretariat.

2. Dennis R. Appleyard, Alfred J. Field, *International Economics: Trade Theory and Policy*, second edition, Irwin, 1995.

3. Dominick Salvatore, *International Economics*, seventh edition, Macmillan Publishing Company, New York, 2001.

4. World Trade Organization (2009), World Trade Report 2009.

TIẾNG VIỆT

5. Bộ Thương mại, Tài liệu bồi dưỡng "Các cam kết gia nhập Tổ chức Thương mại Thế giới của Việt Nam", 2007.

6. Hoàng Thị Chỉnh (Chủ biên), *Kinh tế quốc tế*, Trường Đại học Kinh tế, Thành phố Hồ Chí Minh, 2005.

7. James Riedel, "Kinh tế quốc tế: Lý thuyết và thực tiễn", Dự án VIE/90/007, 1993.

8. Nguyễn Mại, "Hội nhập kinh tế với thế giới: Vấn đề và giải pháp", *Tạp chí Cộng sản*, số 5, tr17, 2000.

9. Lê Bộ Lĩnh (Chủ biên), *Vòng đàm phán Doha: Nội dung, tiến triển và những vấn đề đặt ra cho các nước đang phát triển*, NXB. Khoa học Xã hội, H., 2006.

10. Đỗ Hoài Nam, Trần Đình Thiên, "Xu hướng toàn cầu hóa và tác động của nó đến Việt Nam", *Tạp chí Những vấn đề kinh tế thế giới*, số 2(58), 1999.

11. Nguyễn Hồng Sơn (Chủ biên), *Cộng đồng kinh tế ASEAN (AEC): Nội dung và lộ trình*, NXB. Khoa học Xã hội, H., 2008.

12. Paul R. Krugman, Maurice Obstfeld, *Kinh tế học quốc tế: Lý thuyết và chính sách*, NXB. Chính trị Quốc gia, H., 1996.

13. Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam, *Kinh doanh với thị trường Nhật Bản*, NXB. Lao động, H., 2001.

14. Nguyễn Trần Quế (Chủ biên), *Lựa chọn sản phẩm và thị trường trong ngoại thương thời kỳ công nghiệp hóa của các nền kinh tế Đông Á*, NXB. Chính trị Quốc gia, H., 2000.

15. Nguyễn Anh Tuấn (Chủ biên), *Giáo trình kinh tế đối ngoại Việt Nam*, NXB. Chính trị Quốc gia, H., 2005.

16. Nguyễn Xuân Thiên, Khu Thị Tuyết Mai, "Việt Nam trong xu hướng khu vực hóa và toàn cầu hóa", Báo cáo khoa học tại hội nghị thế giới lần thứ XV của Hiệp hội nghiên cứu tương lai thế giới từ ngày 27/9 đến 03/10/1997 ở Brisbane (Australia).

17. Võ Thanh Thu, *Quan hệ kinh tế quốc tế*, NXB. Thống kê, H., 2008.

18. Trung tâm Tư vấn và Đào tạo Kinh tế Thương mại – Bộ Thương mại: *Những điều cần biết về tổ chức thương mại thế giới và tiến trình gia nhập của Việt Nam*, NXB. Chính trị Quốc gia, H., 1998.

19. Viện Nghiên cứu Thương mại, Đề tài cấp Nhà nước độc lập "Chính sách và giải pháp phát triển thị trường hàng hóa xuất nhập khẩu của Việt Nam thời kỳ 2001-2010, tầm nhìn đến 2020", 2001.

20. Vụ Chính sách Thương mại Đa biên – Bộ Thương mại, *Kết quả vòng đàm phán Uruguay về hệ thống thương mại đa biên*, NXB. Thống kê, 2000.

21. Walter Goode, *Từ điển Chính sách thương mại quốc tế*, Báo Thương mại và NXB. Thống kê, H., 1997.